



LIBRO RECURSOS HH

Recursos humanos (Instituto de Educación Secundaria Pablo Neruda)



Escanea para abrir en Studocu

OLGA CASTANYER

La asertividad

expresión de una sana autoestima

33^a
EDICIÓN

Serendipit

DESCLÉE DE BROUWER

Olga Castanyer Mayer-Spiess

LA ASERTIVIDAD: EXPRESIÓN DE UNA SANA AUTOESTIMA

33ª edición

1ª edición: abril 1996

33ª edición: mayo 2011

© Olga Castanyer, 1996

© EDITORIAL DESCLÉE DE BROUWER, S. A., 2004

Henao, 6 - 48009 Bilbao

www.edesclee.com

info@edesclee.com

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos –www.cedro.org–), si necesita fotocopiar o escanear algún

ISBN: 978-84-330-3565-3

Realización ePub: produccioneditorial.com

Lancémonos, pues a mejorar la calidad de nuestras relaciones

INTRODUCCIÓN

Asertividad... ¿qué era eso? Me suena haberlo oído, pero ahora no lo localizo...

De esta y muchas formas parecidas pensarán la mayoría de las personas que se acerquen a hojear este libro. Si en vez de utilizar ese término decimos “habilidades sociales”, el tema ya empieza a sonar más. Y si finalmente decimos “trata de cómo quedar bien con todo el mundo y no dejarse pisar”, quedarán aclaradas ya todas las incógnitas y la gente respirará tranquila. Aparentemente.

Porque este libro habla de eso y no habla de eso.

El tema de las llamadas “habilidades sociales”, con su derivado, la asertividad, está cada vez más a la orden del día, hasta estar convirtiéndose, sobre todo en el mundo empresarial, en una “moda”. Parece como si, de pronto, a todo el mundo se le hubiera ocurrido que posee pocas habilidades sociales y quisiera mejorarlas; y también parece que, si no se desarrollan al máximo estas habilidades, nunca conseguiré

mos vender correctamente un producto o tener éxito en nuestra profesión.

El concepto de “asertividad” conlleva un peligro. Los lectores que hayan acudido a uno de los llamados “cursos de asertividad” o hayan leído ciertos libros sobre el tema, pueden estar algo asustados (o excesivamente entusiasmados) ante la supuesta pretensión que se persigue con ellos: estar por encima de los demás, no dejarse apabullar en ningún caso y ser, en definitiva, siempre el “que gana”.

Pues bien, la asertividad, así como la trataremos en este libro, no es eso. Aquí vamos a intentar situarla muy cerca a la autoestima, como una habilidad que está estrechamente ligada al respeto y cariño por uno mismo y, por ende, a los demás.

Quien busque en este libro la clave para ganar siempre o para quedar indiscutiblemente por encima del otro, hará mejor en no leerlo, ya que se sentirá rápidamente frustrado. No encontrará ningún “truco” que le lleve a ser el mejor.

Pero quien busque aumentar el respeto por sí mismo y por los demás, mejorar sus relaciones y, en último extremo, contribuir a aumentar su autoestima, tiene en sus manos un libro que le quiere ayudar a ello.

A lo largo del libro, el lector se irá encontrando con propuestas de ejercicios, la mayoría para realizar solo, algunos en pareja o en grupo. Os invito a realizar estos ejercicios, cada uno con vuestros temas particulares, para así poder participar de forma activa en la lectura del libro y sacar más provecho de ello.

Para facilitar la localización de estos ejercicios, los señalaremos siempre con el carácter: 😊

Alguien, todavía, puede pensar: “¿pero a quién va dirigido exactamente este libro? ¿A psicólogos, a expertos en el tema, o a personas ‘de la calle’ que quieran saber más?”. La respuesta es muy clara: a todos. No es, desde luego, un libro

“profesional” escrito para iniciados en la materia; es, o pretende ser, algo escrito desde una experiencia clínica para todo aquél que quiera saber más sobre relaciones humanas, aprender para su propia experiencia o acercarse a alguna dificultad que tenga en esta materia.

Citando al gran Rabinranath Tagore, ¿quién no ha tenido alguna vez sentimientos parecidos y ha deseado poder actuar de otra forma?:

“Quería decirte las palabras más hondas que te tengo que decir, pero no me atrevo, no vayas tú a reírte. Por eso me río de mi mismo y desahogo en bromas mi secreto. Si, me estoy burlando de mi dolor, para que no te burles tú.

Quería decirte las palabras más verdaderas que tengo que decirte, pero no me atrevo, no vayas a no creerme. Por eso las disfrazo de mentira y te digo lo contrario de lo que te quisiera decir. Si, hago absurdo mi dolor, no vayas a hacerlo tú.

Quisiera decirte las palabras más ricas que guardo para ti, pero no me atrevo, porque no vas a pagarme con las mejores tuyas. Por eso te nombro duramente y hago alarde despiadado de osadía. Si, te maltrato, de miedo a que no comprendas mi dolor (...).”

Lancémonos, pues, a mejorar la calidad de nuestras relaciones.



LAS INCÓGNITAS DE UNA PSICÓLOGA

A veces, en medio de mi práctica cotidiana como psicóloga clínica, tengo necesidad de hacer un parón. Me reclino ante mi mesa, repleta de papeles, historias clínicas, libros de consulta, y miro a mi alrededor por el despacho que desde hace años acoge y escucha a las personas que acuden a explicar su problema. ¡Qué no habrán escuchado estas paredes, qué peso no habrá soportado el viejo sofá negro, que tan pronto sirve de asiento, como de colchón para relajarse, como de banco de una estación en un improvisado role-playing!1

Una consulta psicológica es como la otra cara de la vida: allá fuera nos sonríen brillantes hombres de negocios, triunfadores profesionales, dicharacheras amas de casa y divertidos estudiantes a los que nunca parece preocuparles nada. Aquí dentro, salen a la luz los niños tímidos, los adolescentes excluidos de su grupo, los hijos que se sentían rechazados, no queridos, solos...

A lo largo de estos años de consulta, me han ido surgiendo una serie de cuestiones, difíciles de contestar, pero que, pienso, son de vital importancia para comprender la naturaleza humana, como puede ser la tremenda importancia que tienen en la vida los padres (¿Cómo es posible que un hombre hecho y derecho de cuarenta años tiemble de terror ante su padre, anciano e inválido? ¿Qué ha pasado para que una chica guapa, inteligente y culta vea su vida oscurecida por la culpabilidad que siente respecto a su madre?) o la religión y la moral, hasta el punto de destruir internamente a una persona a fuerza de hacerla sentirse culpable y mala.

Otra de estas cuestiones, a la que últimamente doy más vueltas, se refiere al concepto de “respeto”: ¿Qué hace realmente que se respete a una persona? ¿Por qué hay personas ante las que se tiene un natural respeto, de las que no se burla nadie, a las que nadie levanta la voz, y personas que suscitan en los demás la burla, el desprecio; hombres y mujeres a las que se pisa y humilla?

Cuando vienen a consulta personas que se consideran tímidas, faltas de habilidades sociales, torpes o solitarias, chocamos una y otra vez con este tema: no se sienten respetadas, parece que los demás les pasan por alto, les rechazan o les excluyen. ¿Por qué? ¿Son todos ellos personas feas, bajitas, débiles, patosas? ¿Tienen algún defecto físico que pueda hacer que alguien les considere “inferiores”? No, en absoluto. Es más, hay muchas personas feas, bajitas, débiles, con defectos físicos, que sí son respetadas. Y personas guapas, fuertes y altas que son sistemáticamente ignoradas por los demás.

¿Será la capacidad de defenderse, de contestar a los demás la que marca la diferencia? También aquí nos encontramos que no necesariamente. Hay personas que, efectivamente, se defienden, piden que se les deje en paz, o tratan de no contestar o de hacer oídos sordos ante faltas de respeto e imprecaciones... pero hay

algo en su forma de decirlo que hace que no se les tome en serio, que su palabra quede invalidada o ignorada por los demás.

Suelen ser personas inseguras, desde luego. ¿Será pues, la inseguridad el factor determinante? Pudiera parecer que sí, pero si lo pensamos bien, veremos que tampoco es eso solamente. El mundo está lleno de personas inseguras, y yo diría que, si pudiéramos hacer una encuesta, el 90% de la gente se considera insegura en algún campo interpersonal de su vida. Unos temen no saber qué decir, otros no soportan las reuniones informales, otros tiemblan ante la idea de hablar en público... sí, pero no todos son burlados sistemáticamente. Es más, muchos de los "respetados", incluso gente que aparentemente "pisa" a los demás, está en su fuero interno tremendamente insegura... Tampoco parece ser ésta la causa determinante para que se respete a una persona.

En donde mejor se pueden observar todas estas conductas es en un grupo de niños, en los que todavía no existen las normas sociales que tenemos impuestas los adultos y en donde surge con mucha más claridad el afecto, pero también la crueldad que todos llevamos dentro. Si observamos a un grupo de niños o recordamos nuestra infancia, veremos que siempre había un "tonto de la clase", aquél que siempre metía la pata, el que ejercía de payaso de la clase. A veces, esta persona era gorda o llevaba gafas de "culo de vaso"... pero también recordaremos a compañeros y compañeras gordas y con gafas que no tenían ese papel. A esas personas burladas las tenemos ahora, de adultos, en las consultas psicológicas, y vemos que son personas normales, con sus intereses, temores, afectos. Son personas con su inteligencia y cultura, ni mayor ni menor que la de muchos otros, pero que han sufrido y sufren la falta de respeto.

Pero salgamos de la consulta psicológica y observemos nuestra vida cotidiana, las relaciones que tenemos, las situaciones en las que nos movemos. Constantemente, estamos interactuando con otras personas, con diferentes niveles de confianza. A veces, nos sentimos satisfechos, otras no tanto. Hay personas concretas con las que nos sentimos más inseguros o situaciones que nos hacen sentir mal, sin aparente razón.



Aquí te pediría que hicieras un pequeño parón en tu lectura y reflexionases un poco: ¿qué situaciones de tu vida te hacen sentir inseguro? ¿Hay personas con las que te sientes mal, "cortado", retraído? Si quieres, puedes hacer un pequeño listado, con el que luego, a lo largo del libro, irás trabajando. ¡Seguro que si te paras a pensar salen más situaciones de las que hubieras dicho en un principio!

¿Qué producen estas situaciones o personas en nosotros? Normalmente, nos sentimos mal porque estamos frustrados, enfadados, infravalorados, desatendidos. Excusamos nuestro estado de ánimo culpando al otro, a la situación, al momento, pero, en el fondo, sentimos que no se nos considera como nos gustaría, o que no

somos capaces de mostrarnos tal y como somos y por consiguiente... ¡no nos sentimos respetados!

A todos nos pasan estas cosas en mayor o menor medida: todos somos “tímidos” en alguna situación y, como decíamos antes, por muy resueltos que creamos ser, de pronto, nos encontramos con una situación que “se nos hace grande”.

Hay personas que lo ven como un problema general, que afecta a muchas facetas de su vida (personas con fobia social o pánico ante las interacciones), otros lo notan sólo en momentos puntuales. De la angustia que ello produzca depende tal vez el que una persona acuda a una consulta psicológica o no, pero todos nos podríamos considerar “pacientes potenciales” porque siempre hay un área de nuestra vida con la que no podemos enfrentarnos.

Ya sea, pues, como problema general (personas que siempre se sienten rechazadas o inferiores) o puntual, el caso es que sigue estando ahí el misterio del respeto y la falta del mismo. Y si, como hemos visto, no es ni el aspecto físico exclusivamente, ni la capacidad de protestar, ni la seguridad la que hace que a uno se le respete y a otro no, ¿qué es entonces esa cosa extraña, cómo se le puede llamar a ese “algo” que hace que unos se sientan bien con los demás y otros mal, que a unos se les respete más y a otros menos?

Tras mucho reflexionar, pienso que la respuesta no es única, aunque sí se puede resumir en un término.

No es única, porque para hacerse respetar hacen falta varios de los elementos descritos anteriormente: hace falta sentirse seguro de sí mismo, y, a la vez, ser capaz de autoafirmarse, de responder correctamente a los demás, de no ser “torpe” socialmente.

Y todo esto se resume en una palabra, se trata de la ASERTIVIDAD.

En resumen, diríamos que:

El que una interacción nos resulte satisfactoria depende de que nos sintamos valorados y respetados, y esto, a su vez, no depende tanto del otro, sino de que poseamos una serie de habilidades para responder correctamente y una serie de convicciones o esquemas mentales que nos hagan sentirnos bien con nosotros mismos.

Si alguien duda de este planteamiento, que se imagine la siguiente situación: dos personas se encuentran en una fiesta. Una le dice a la otra: “Vaya, contigo quería hablar. ¿A qué viene eso de ir diciendo por ahí que soy un vago y un mal-queda?”.

Tanto si es cierto como si no, la situación es, cuando menos, algo intimidante. ¿Depende del que ha hecho la interpelación el que la situación sea penosa para el otro? No, porque una persona segura de sí misma y de sus habilidades, responderá de forma airosa (“Pues no, te has equivocado” o “Sí, pero me gustaría explicártelo”), y no le dará mayor importancia al episodio, mientras que la persona más insegura en ambos aspectos responderá consiguientemente

("Nnnoo... no... de verdad, yo noo..." o "Pu... pues, bueno... no sé, quizás dije algo, pero...") y, lo que es peor, se sentirá mal para el resto de la noche.

Las personas que tienen la suerte de poseer estas habilidades son las llamadas personas **asertivas**. Las personas que presentan algún problema en su forma de relacionarse, tienen una **falta de asertividad**. Esto último se puede entender de dos formas: poco asertivas son las personas consideradas tímidas, prestas a sentirse pisadas y no respetadas, pero también lo son los que se sitúan en el polo opuesto: la persona agresiva, que pisa a los demás y no tiene en cuenta las necesidades del otro. Ambos tienen problemas de relación y ambos son considerados, pues, faltas de asertividad, aunque el tratamiento tenga que ser forzosamente diferente en cada caso.

Llegados a este punto y antes de introducirnos de lleno en el tema de la asertividad, tenemos que hacer una advertencia: tal vez algunos de vosotros hayáis oído hablar de este tema, incluso puede que hayáis leído libros al respecto. Quizás os hayan parecido excesivamente "americanos", es decir, avocados a convertir al lector en triunfador de la vida, en un brillante yuppie que sale airoso de todas las situaciones que se le presentan. Aquí pretendemos dar un concepto algo diferente al tema de la asertividad, más humilde, pero quizás también más realista: pretendemos que la asertividad sea un camino hacia la autoestima, hacia la capacidad de relacionarse con los demás de igual a igual, ni estando por encima ni por debajo. Sólo quien posee una alta autoestima, quien se aprecia y valora a sí mismo, podrá relacionarse con los demás en el mismo plano, reconociendo a los que son mejores en alguna habilidad, pero no sintiéndose inferior ni superior a otros. Dicho al revés, la persona no asertiva, tanto si es retraída como si es agresiva, no puede tener una autoestima muy alta, por cuanto siente la necesidad imperiosa de ser valorada por los demás.

1. Role playing: técnica terapéutica utilizada sobre todo en terapia cognitivo-conductual, que consiste en escenificar, siguiendo unas pautas, las situaciones que causan problema a la persona.

¿SOY ASERTIVO?

Teóricamente, ¿qué es la asertividad? Definiciones de la asertividad hay muchas. Una de las más clásicas es ésta:

La asertividad es la capacidad de autoafirmar los propios derechos, sin dejarse manipular y sin manipular a los demás.

Esta frase suena muy bien y seguramente más adelante, cuando sepamos más sobre el tema, nos significará mucho. Pero ahora mismo, quizás no es muy ilustrativa para la persona que quiera introducirse en este tema. Para comprender mejor en qué consiste esto de la asertividad, permitidme poner unos ejemplos de personas con problemas de asertividad que acudieron a consulta.

Aquí, quisiera resaltar que los problemas de asertividad o de habilidades sociales no siempre son el motivo de consulta de la persona que acude a una terapia. A no ser que la problemática asertiva sea muy acuciante, las personas suelen comenzar explicando problemas de ansiedad, timidez, culpabilidad y muchas veces es el psicólogo el que, tras una serie de análisis, detecta una carencia de habilidades sociales como parte de la problemática por la que ha acudido la persona. Así ocurrió también en el caso de estas dos personas:

1. Juana

Juana es secretaria y tenía 36 años cuando acudió a consulta. Estaba separada de su marido.

La exploración psicológica se desarrolló a diversos niveles de profundidad, a medida que se iba analizando el material y la entrevista que realizamos a Juana.

Análisis 1:

Como “motivo de consulta” reseñamos que vino llorando, diciendo tener una “crisis de identidad”. Una relación simultánea con dos hombres le había hecho plantearse muchas cosas de su vida, llegando a la conclusión de que no sabía lo que quería, a quién quería ni cómo iba a desarrollarse su futuro afectivo.

Se definía a sí misma como obsesiva y puntillosa, y decía no poder dejar de darle vueltas constantemente a todo cuanto de importancia le acontecía.

Análisis 2:

Poco a poco, la problemática con sus dos hombres fue quedando en un segundo plano, para extenderse a más personas. Progresivamente, fue saliendo que tenía problemas en casi todas las situaciones de interacción: trabajo, Universidad, amigos.

Se sentía explotada, pensaba que los demás se aprovechaban de ella y adivinaba intenciones en su contra en casi todo el mundo.

La explicación que daba a tal problemática con la gente era que ella tenía más empuje y energía que el resto de las personas que la rodeaban. Se quejaba de que, si ella no tiraba de la gente y tenía la iniciativa, las cosas no funcionaban.

Análisis 3:

Por medio de autorregistros¹ y entrevistas, llegamos a la conclusión de que su conducta era extremadamente agresiva: muy frecuentemente, contestaba con brusquedad a preguntas banales, por creer haber adivinado segundas intenciones en ello.

No dejaba explicarse a la gente y enseguida les etiquetaba públicamente.

En el trabajo y la Universidad, cada vez que veía corrillos de gente u oía hablar a más de dos personas entre sí, profería frases del estilo: “si queréis hablar de mí, hacedlo en alto”.

Al conocer a alguien nuevo, dejaba muy claro quién era ella y qué conductas le gustaban y cuáles le molestaban, “para que no haya malentendidos”.

2. Elena

Elena también tenía 36 años cuando acudió a consulta y trabajaba asimismo como secretaria, pero su problemática era bien diferente.

Era soltera y vivía con su madre y sus dos hermanos, todos adultos con edades comprendidas entre los 23 y los 36 años.

Análisis 1:

El motivo de consulta fue muy difícil de saber; en principio, se quejaba de tener problemas familiares porque “siempre estamos de bronca”, ejerciendo ella de conciliadora. Su impresión era que, si no mediaba ella, aquello se podía convertir en un infierno. Su madre, decía, era depresiva y también era Elena la que la cuidaba y protegía de tensiones.

Aún con eso, fue muy difícil extraer más información y llegamos a tardar casi un año en profundizar más.

Análisis 2:

Muy lentamente y con gran dificultad, fue saliendo que su principal problema era la relación con su madre, que los manipulaba y dominaba a todos, provocando las tensiones y broncas que había en la casa. De hecho, se pudo comprobar que ésta tenía a los tres hijos completamente “atados” a ella, llegando a no permitirles salir los fines de semana, tener amigos y mucho menos, una pareja. De ahí se derivaba que los tres tenían grandes dificultades de relación con los demás. Concretamente Elena, no salía nunca, no tenía amigos, y, por lo tanto, carecía por completo de habilidades sociales.

Análisis 3:

Al final se delimitaron dos problemas principales: 1. la falta de asertividad: jamás llevaba a cabo deseos propios, nunca se negaba a nada, ni en el trabajo ni en casa, no sabía enfrentarse ni enfadarse, mostraba un excesivo autocontrol, con tal de no demostrar nunca disgusto. 2. Una gran culpabilidad, inculcada por su madre (si no cumplía con sus órdenes era “mala”) que la hacía justificar siempre a los demás y nunca a sí misma. (En este caso, se trató primero el tema más “interno”, el de la culpabilidad y luego el externo, las técnicas de asertividad y habilidades sociales).

Juana y Elena nos van a acompañar a lo largo de este libro. Iremos viendo registros y escritos suyos, analizando su problemática y observando cómo se fueron resolviendo sus respectivos problemas.

2.1. Características de la sumisión de la agresividad y de la asertividad

Veamos ahora, en abstracto, cuáles son las principales características de la “personalidad” de las personas sumisas, agresivas y, finalmente, asertivas.

Por supuesto, nadie es puramente agresivo, ni sumiso, ni siquiera asertivo. Las personas tenemos tendencias hacia alguna de estas conductas, más o menos acentuadas, pero no existen los “tipos puros”. Por lo mismo, podemos exhibir algunas de las conductas descritas en ciertas situaciones que nos causan dificultades, mientras que en otras podemos reaccionar de forma completamente diferente. Depende de la problemática de cada uno y de la importancia que tenga ésta para la persona.

A lo largo del libro, observaréis que utilizamos repetidas veces la palabra “conducta”. Cuando hablamos de “conducta” no nos referimos solamente a “comportamiento externo”. Como psicólogos cognitivo-conductuales, denominamos “conducta” a todo el conjunto de comportamientos, emociones, pensamientos, etc. que posee una persona en las situaciones a las que se enfrenta.

Así, para delimitar las características que presenta cada estilo de conducta, (sumiso, agresivo y asertivo) describiremos cómo funcionan en cada caso los tres patrones de conducta:

- Comportamiento externo
- Patrones de pensamiento
- Sentimientos y emociones

2.1.1. La persona sumisa

Si estamos muy pendientes de no herir a nadie en ninguna circunstancia, acabaremos lastimándonos a nosotros mismos y a los demás

(P. Jakubowski)

La persona sumisa no defiende los derechos e intereses personales. Respeta a los demás, pero no a sí mismo.

Comportamiento externo:

Volumen de voz bajo/ habla poco fluida/ bloqueos/ tartamudeos/ vacilaciones/ silencios/ muletillas (estoo... ¿no?)

Huida del contacto ocular/ mirada baja/ cara tensa/ dientes apretados o labios temblorosos/ manos nerviosas/ onicofagia²/ postura tensa, incómoda

Inseguridad para saber qué hacer y decir

Frecuentes quejas a terceros (“X no me comprende”, “Y es un egoísta y se aprovecha de mí”...).

Patrones de pensamiento:

Consideran que así evitan molestar u ofender a los demás. Son personas “sacrificadas”.

“Lo que yo sienta, piense o desee, no importa. Importa lo que tú sientas, pienses o desees”.

Su creencia principal es: “Es necesario ser querido y apreciado por todo el mundo”.

Constante sensación de ser incomprendido, manipulado, no tenido en cuenta.

Sentimientos/emociones:

impotencia/ mucha energía mental, poca externa/ frecuentes sentimientos de culpabilidad/ baja autoestima/ deshonestidad emocional (pueden sentirse agresivos, hostiles, etc. pero no lo manifiestan y a veces, no lo reconocen ni ante sí mismos)/ ansiedad/ frustración.

Este tipo de conductas tiene unas lógicas repercusiones en las personas que les rodean, el ambiente en el que se suelen mover, etc. Estas son las **principales consecuencias** que, a la larga, tiene la conducta sumisa en la persona que la realiza: pérdida de autoestima/ pérdida del aprecio de las demás personas (a veces) /falta de respeto de los demás.

La persona sumisa hace sentirse a los demás culpables o superiores: depende de cómo sea el otro, tendrá la constante sensación de estar en deuda con la persona sumisa (“es que es tan buena...”), o se sentirá superior a ella y con capacidad de “aprovecharse” de su “bondad”.

Las personas sumisas presentan a veces problemas somáticos (es una forma de manifestar las grandes tensiones que sufren por no exteriorizar su opinión ni sus preferencias).

Otras veces, estas personas tienen repentinos estallidos desmesurados de agresividad. Estos estallidos suelen ser bastante incontrolados, ya que son fruto de una acumulación de tensiones y hostilidad y no son manifestados con habilidad social.

2.1.2. La persona agresiva

Defiende en exceso los derechos e intereses personales, sin tener en cuenta los de los demás: a veces, no los tiene realmente en cuenta, otras, carece de habilidades para afrontar ciertas situaciones.

Comportamiento externo:

volumen de voz elevado/ a veces: habla poco fluida por ser demasiado precipitada/ habla tajante/ interrupciones/ utilización de insultos y amenazas
contacto ocular retador/ cara tensa/ manos tensas/ postura que invade el espacio del otro/

tendencia al contraataque.

Patrones de pensamiento:

“Ahora sólo yo importo. Lo que tú pienses o sientas no me interesa”

piensan que si no se comportan de esta forma, son excesivamente vulnerables

lo sitúan todo en términos de ganar-perder

pueden darse las creencias: “hay gente mala y vil que merece ser castigada” y/o “es horrible que las cosas no salgan como a mí me gustaría que saliesen”.

Emociones/ sentimientos:

ansiedad creciente

soledad/ sensación de incompreensión/ culpa/ frustración

baja autoestima (si no, no se defenderían tanto)

sensación de falta de control

enfado cada vez más constante y que se extiende a cada vez más personas y situaciones

honestidad emocional: expresan lo que sienten y “no engañan a nadie”.

Como en el caso de las personas sumisas, los agresivos sufren una serie de **consecuencias** de su forma de comportarse:

generalmente, rechazo o huida por parte de los demás

conducta de “círculo vicioso” por forzar a los demás a ser cada vez más hostiles y así aumentar ellos cada vez más su agresividad.

No todas las personas agresivas lo son realmente en su interior: la conducta agresiva y desafiante es muchas veces (yo diría que la mayoría) una defensa por sentirse excesivamente vulnerables ante los “ataques” de los demás o bien es una falta de habilidad para afrontar situaciones tensas. Otras veces sí que responde a un patrón de pensamiento rígido o unas convicciones muy radicales (dividir el mundo en buenos y malos), pero son las menos.

Muy común es también el *estilo pasivo-agresivo*: la persona callada y sumisa en su comportamiento externo, pero con grandes dosis de resentimiento en sus pensamientos y creencias. Frecuentemente utilizan la manipulación y el chataje afectivo para conseguir ser tenidos en cuenta. Obviamente, esto se debe a una falta de habilidad para afrontar las situaciones de otra forma.

Vamos a presentarte un escrito de una persona con problemas de asertividad. El contenido está plasmado tal cual lo puso esta persona. ¿A qué estilo crees que corresponde el perfil de esta persona? Cuidado con equivocarte, se puede prestar a interpretaciones erróneas:

“Siempre que estoy en el trabajo me fijo en Álvaro. Cada cosa que le oigo decir me repatea. Es un estúpido, y dice las mayores idioteces con una seguridad pasmosa. Le odio.

Suelo estar muy tenso. Sé que no debo dejar que esto afecte al resto de mis relaciones fuera del trabajo, pero ayer, por ejemplo, sentados cada uno en su mesa, Álvaro comentó: “qué poco les queda a algunos para irse de vacaciones”, en clara alusión a mí. Le contesté, bastante tenso, que diez días eran mucho tiempo aún. Me dijo que a él le quedaba mes y medio, y le contesté que cuando le quedaran 10 días como a mí ya me diría cómo estaba. El contestó algo en voz baja. Yo estaba de espaldas a él, en el ordenador, y no le miré ni le pregunté. Estaba ya tan tenso que pensaba que iba a estallar. Fui incapaz de articular más

palabras.

Tengo mucho miedo a contestarle. Estoy tan tenso que pienso que mi voz va a salir quebrada. Le odio totalmente. No le soporto, me siento tan inseguro y él está tan tranquilo. Creo que dijo aquello (lo de las vacaciones), para hacerme reaccionar y yo he caído como un estúpido.

El siempre tiene razón y yo no. Me supera, es mejor que yo. Con Ana me va a pasar lo mismo. ¿Cómo puedo pensar en salir con ella? Duraríamos una semana.

Cada vez que tengo que hablar con alguien del trabajo, me entra una tensión horrible, me bloqueo y me sale una voz afectada. Eso me deja completamente abatido".3



¿Qué tipo de respuesta sueles tener tú? Seguramente, variarás tu conducta dependiendo del tipo de situación, las personas con las que estés, etc.

Consulta el listado de situaciones que te hiciste al principio. ¿De qué forma respondes a cada una de las situaciones? ¿Eres asertiva en unas, sumisa en otras y agresiva en otras o sueles mostrar un mismo tipo de comportamiento?

2.1.3. Formas típicas de respuesta no asertiva

Hemos descrito en general, los comportamientos, los pensamientos y los sentimientos más comunes a las personas con problemas de asertividad, pero ¿cómo reacciona una persona con problemas de asertividad en una situación concreta de tensión?

Imaginemos una situación que conlleva algo de tensión: Carlos, que es poco asertivo, tiene prestado un libro de Juan desde hace más de un mes. Juan está cansado de reclamarlo una y otra vez, pero a Carlos siempre se le olvida. Por fin, un día, éste le devuelve su libro. Juan, molesto desde hace un tiempo, le dice con ironía: "Hombre, pues muchas gracias. Me gustan las personas que devuelven rápidamente lo prestado".

Carlos se siente muy "cortado", y no es asertivo, pero tiene que afrontar la situación de alguna manera. (Afrontar significa "salir airoso", no enfrentarse. En este caso, si Juan tiene razón, no hay por qué intentar quitársela).

Estas son cuatro de las típicas formas erróneas de responder que podría esgrimir Carlos con su problema de asertividad:

1. BLOQUEO

Conducta: ninguna, "quedarse paralizado".

Pensamiento: a veces, no hay un pensamiento claro, la persona tiene "la mente en blanco".

Otras, la persona se va enviando automensajes ansiógenos y repetitivos: "tengo que decir algo", "esto cada vez es peor", "Dios mío, ¿y ahora qué hago?", etc.

Generalmente, esta forma de respuesta causa una gran ansiedad en la persona y es vivida como algo terrible e insuperable.

En este caso, Carlos, simplemente, se quedaría “de piedra” y no diría ni haría nada. Esta conducta permite que el interlocutor, al no disponer de datos, interprete la reacción según sea su estilo de pensamiento. Depende de cómo sea Juan, éste podrá pensar: “pues vaya caradura, encima se me queda mirando y no se excusa” o “vaya, parece que ha reconocido su falta. Quien calla, otorga...”.

2. SOBREADAPTACIÓN

Conducta: el sujeto responde según crea que es el deseo del otro.

Pensamiento: atención centrada en lo que la otra persona pueda estar esperando: “tengo que sonreírle”, “si le digo mi opinión, se va a enfadar”, “¿querrá que le de la razón?”.

Esta es una de las respuestas más comunes de las personas sumisas.

Carlos, de responder así, simplemente, se reiría nerviosamente, haciendo como si el “chiste” de Juan tuviera mucha gracia. No daría ninguna explicación respecto a su demora en devolver los apuntes.

3. ANSIEDAD

Conducta: tartamudeo, sudor, retorcimiento de manos, movimientos estereotipados, etc.

Pensamiento: “me ha pillado”, “¿y ahora qué digo?”, “tengo que justificarme”, etc. La persona se da rápidas instrucciones respecto a cómo comportarse, pero éstas suelen llevar una gran carga de ansiedad.

Otras veces, la ansiedad es parte de un bloqueo. En estos casos, la persona no puede pensar nada porque está bloqueada, y generalmente, tampoco emite otra respuesta encaminada a afrontar la situación.

Esta forma de comportamiento tiene grados. Puede ir desde una respuesta correcta, que afronta la situación, aunque con nerviosismo interno o externo, hasta el descrito bloqueo, en el que la persona no emite más respuesta que la ansiedad.

Carlos tal vez sí respondería, pero con ansiedad: “Bueno, es que yoo..., pues sí, je, je, tienes razón, pero yo no quería, es decir, en fin, vaya, que sí, que tienes razón”, a la vez, que se retorcería nerviosamente las manos o se pasaría la mano una y otra vez por el pelo, riendo nerviosamente.

4. AGRESIVIDAD

Conducta: elevación de la voz, portazos, insultos, etc.

Pensamiento: “ya no aguanto más”, “esto es insoportable”, “tengo que decirle algo como sea”, “a ver si se cree que soy idiota”.

Esta conducta, a veces, sigue a la de ansiedad. La persona se siente tan ansiosa, que tiene necesidad de estallar, con la idea, además, de tener que salir airoso de la situación.

Carlos podría esgrimir cualquier frase desafiante del estilo: “pues tú tampoco eres manco, ¿eh?”, “pues no sé a qué viene eso”, o peor aún: “oye, a ti nadie te ha pedido la opinión”.

2.1.4. La persona asertiva

Vistas ya las dos conductas que indican falta de asertividad, veamos, por

fin, cómo se comporta, qué piensa y siente la persona que sí es asertiva. Lógicamente, rara vez se hallará una persona tan maravillosa que reúna todas las características; al igual que ocurre con los tipos descritos de sumisión y agresividad, los rasgos que ahora presentamos son abstracciones. Todo lo más, podremos encontrar a personas que se asemejen al “ideal” de persona asertiva, y podremos intentar, por medio de las técnicas adecuadas, acercarnos lo máximo posible a este modelo, pero jamás tendremos el perfil completo, ya que nadie es perfecto.

Las personas asertivas conocen sus propios derechos y los defienden, respetando a los demás, es decir, no van a “ganar”, sino a “llegar a un acuerdo”.

Comportamiento externo:

habla fluida/ segura/ sin bloqueos ni muletillas/ contacto ocular directo, pero no desafiante/ relajación corporal/ comodidad postural.

expresión de sentimientos tanto positivos y negativos/ defensa sin agresión/ honestidad/ capacidad de hablar de propios gustos e intereses/ capacidad de discrepar abiertamente/ capacidad de pedir aclaraciones/ decir “no”/ saber aceptar errores.

Patrones de pensamiento:

conocen y creen en unos derechos para sí y para los demás.

sus convicciones son en su mayoría “racionales” (esto se explicará más adelante).

Sentimientos/emociones :

buena autoestima/ no se sienten inferiores ni superiores a los demás/ satisfacción en las relaciones/ respeto por uno mismo.

sensación de control emocional.

También en este caso, la conducta asertiva tendrá unas consecuencias en el entorno y la conducta de los demás:

frenarán o desarmarán a la persona que les ataque
aclaran equívocos

los demás se sienten respetados y valorados

la persona asertiva suele ser considerada “buena”, pero no “tonta”.

Acordémonos de nuevo del ejemplo antes descrito sobre una conversación entre Juan y Carlos, en la que Juan reprochaba de forma irónica a Carlos el que éste hubiera tardado mucho en devolverle un libro. Si Carlos, en este caso, es una persona asertiva, cuenta con una serie de habilidades para salir medianamente airoso de la situación, *aunque esto incluya tener que admitir su error*. Estas son las habilidades de las que dispone Carlos:

LA PERSONA ASERTIVA

1. Sabe decir “no” o mostrar su postura hacia algo

1.1. Manifiesta su propia postura ante un tema, petición, demanda

1.2. Expresa un razonamiento para explicar/justificar su postura,
sentimientos, petición

1.3. Expresa comprensión hacia las posturas, sentimientos, demandas del otro

2. Sabe pedir favores y reaccionar ante un ataque

2.1. Expresa la presencia de un problema que le parezca debe ser modificado (cuando lo haya)

2.2. Sabe pedir cuando es necesario

2.3. Pide clarificaciones si hay algo que no tenga claro

3. Sabe expresar sentimientos

3.1. Expresa gratitud, afecto, admiración...

3.2. Expresa insatisfacción, dolor, desconcierto...

¿Qué podría haber dicho Carlos en este caso? Si considera que el reproche es razonable, no cabe negar la evidencia, con lo cual, lo más que puede hacer es decir algo así: "Tienes razón, tendría que habértelo devuelto antes, pero es que soy un despistado. Te prometo que la próxima vez me esforzaré en devolvértelo más pronto". Pero también puede no estar de acuerdo con lo que se le reprocha. En este caso, podría responder: "cuando te lo pedí, te dije que tendría que leerlo entero y no he podido leerlo en menos tiempo". También, si le ha molestado el tono de la increpación: "Bueno, es verdad, pero me molesta un poco el tono irónico con que me has hablado. Intentaré no tardar tanto la próxima vez, pero tú no me hables así, ¿vale?". Por supuesto, éstas son frases "standard" que suenan algo artificiales. Carlos tendría que adaptarlas a su lenguaje y forma de expresión.

2.2. Cómo nos delatamos: Componentes no verbales de la comunicación asertiva

En Escocia puede ser difícil hacer hablar a un individuo. En España, lo espinoso es conseguir que se calle.

(J.A. Vallejo-Nágera)

Es esta una parte algo más teórica, pero, a mi entender, interesante, ya que hace hincapié en un tipo de respuesta que muchas veces pasamos por alto, y que sin embargo, nos está condicionando constantemente: la conducta no verbal, es decir, los gestos, miradas, posturas que emitimos mientras estamos comunicándonos. Remitimos al lector al estudio de los interesantes libros que se han escrito al respecto (véase Bibliografía) y nos limitamos aquí a describir la parte de la comunicación que afecta directamente a la asertividad.

La comunicación no verbal, por mucho que se quiera eludir, es inevitable en presencia de otras personas. Un individuo puede decidir no hablar, o ser incapaz de comunicarse verbalmente, pero todavía sigue emitiendo mensajes acerca de sí mismo a través de su cara y su cuerpo. Los mensajes no verbales a menudo son también recibidos de forma medio consciente: la gente se forma impresiones de los

demás a partir de su conducta no verbal, sin saber identificar exactamente qué es lo agradable o irritante de cada persona en cuestión.

Para que un mensaje se considere transmitido de forma socialmente habilidosa (asertiva), las señales no verbales tienen que ser congruentes con el contenido verbal. Muchas veces nos hemos encontrado con individuos que, aparentemente, emiten mensajes verbales correctos, pero que no consiguen que los demás les respeten o consideren interlocutores válidos. Las personas sumisas carecen a menudo de la habilidad para dominar los componentes verbales y no verbales apropiados de la conducta, y de aplicarlos conjuntamente, sin incongruencias. En un estudio realizado por Romano y Bellack, a la hora de evaluar una conducta asertiva, eran la postura, la expresión facial y la entonación las conductas no verbales que más altamente se relacionaban con el mensaje verbal.

Analicemos uno a uno los principales componentes no verbales que contiene todo mensaje que emitimos:

LA MIRADA

Ha sido uno de los elementos más estudiados en la literatura sobre habilidades sociales y aserción.

Casi todas las interacciones de los seres humanos dependen de miradas recíprocas. Pensemos solamente en cómo nos sentimos si hablamos con alguien y éste no nos está mirando; o, al contrario, si alguien nos observa fijamente sin apartar la mirada de nosotros. La cantidad y tipo de mirada comunican actitudes interpersonales, de tal forma que la conclusión más común que una persona extrae cuando alguien no le mira a los ojos es que está nervioso y le falta confianza en sí mismo (que algunas veces, por nuestra propia inseguridad, la persona que no nos está mirando a los ojos nos “contagie” el nerviosismo es otra historia...).

Los sujetos asertivos miran más mientras hablan que los sujetos poco asertivos.

De esto se desprende que la utilización asertiva de la mirada como componente no verbal de la comunicación implica una reciprocidad equilibrada entre el emisor y el receptor, variando la fijación de la mirada según se esté hablando (40%) o escuchando (75%).

LA EXPRESIÓN FACIAL

La expresión facial juega varios papeles en la interacción social humana:

- muestra el estado emocional de una persona, aunque ésta pueda tratar de ocultarlo
- proporciona una información continua sobre si se está comprendiendo el mensaje, si se está sorprendido, de acuerdo, en contra, etc. de lo que se está diciendo
- indica actitudes hacia las otras personas.

Las emociones: alegría, sorpresa, ira, tristeza, miedo, se expresan a través de tres regiones fundamentales de la cara; la frente/cejas, ojos/párpados y la parte

inferior de la cara.

La gente, normalmente, manipula sus rasgos faciales adoptando expresiones según el estado de ánimo o comportamiento que le interese transmitir. También se puede intentar no transmitir o no dejar traslucir estado de ánimo alguno, (la llamada “cara de póker”) pero, en cualquier caso, la persona está manipulando sus rasgos faciales.

La persona asertiva adoptará una expresión facial que esté de acuerdo con el mensaje que quiere transmitir. Es decir, no adoptará una expresión facial que sea contradictoria o no se adapte a lo que quiere decir. La persona sumisa, por ejemplo, frecuentemente está “cociendo” por dentro cuando se le da una orden injusta, pero su expresión facial muestra amabilidad.

LA POSTURA CORPORAL

La posición del cuerpo y de los miembros, la forma cómo se sienta la persona, cómo está de pie y cómo se pasea, refleja las actitudes y conceptos que tiene de sí misma y su ánimo respecto a los demás. Existen cuatro tipos básicos de posturas:

- postura de acercamiento: indica atención, que puede interpretarse de manera positiva (simpatía) o negativa (invasión) hacia el receptor
- postura de retirada: suele interpretarse como rechazo, repulsa o frialdad
- postura erecta: indica seguridad, firmeza, pero también puede reflejar orgullo, arrogancia o desprecio
- postura contraída: suele interpretarse como depresión, timidez y abatimiento físico o psíquico.

La persona asertiva adoptará generalmente una postura cercana y erecta, mirando de frente a la otra persona.

LOS GESTOS

Los gestos son básicamente culturales. Las manos y, en un grado menor, la cabeza y los pies, pueden producir una amplia variedad de gestos que se usan, bien para amplificar y apoyar la actividad verbal o bien para contradecir, tratando de ocultar los verdaderos sentimientos.

Comparados un grupo de sujetos asertivos con otro que no lo era, se halló que mientras que el primero gesticulaba un 10% del tiempo total de interacción, el segundo grupo sólo lo hacía el 4%.

Los gestos asertivos son movimientos desinhibidos. Sugieren franqueza, seguridad en uno mismo y espontaneidad por parte del que habla.

COMPONENTES PARALINGÜÍSTICOS

El área paralingüística o vocal hace referencia a “cómo” se transmite el mensaje, frente al área propiamente lingüística o habla, en la que se estudia “lo que” se dice. Las señales vocales paralingüísticas incluyen:

- **Volumen:** en una conversación asertiva, éste tiene que estar en consonancia con el mensaje que se quiere transmitir. Un volumen de voz demasiado bajo, por ejemplo, puede comunicar inseguridad o temor, mientras que

si es muy elevado transmitirá agresividad y prepotencia.

- **Tono:** puede ser fundamentalmente agudo o resonante. Un tono insípido y monótono puede producir sensación de inseguridad o agarrotamiento, con muy pocas garantías de convencer a la persona con la que se está hablando. El tono asertivo debe de ser uniforme y bien modulado, sin intimidar a la otra persona, pero basándose en una seguridad.

- **Fluidez-perturbaciones del habla:** excesivas vacilaciones, repeticiones, etc. pueden causar una impresión de inseguridad, inapetencia o ansiedad, dependiendo de cómo lo interprete el interlocutor. Estas perturbaciones pueden estar presentes en una conversación asertiva siempre y cuando estén dentro de los límites normales y estén apoyados por otras componentes paralingüísticas apropiados.

- **Claridad y velocidad:** el emisor de un mensaje asertivo debe hablar con una claridad tal, que el receptor pueda comprender el mensaje sin tener que sobreinterpretar o recurrir a otras señales alternativas. La velocidad no debe ser ni muy lenta ni muy rápida en un contexto comunicativo normal, ya que ambas anomalías pueden distorsionar la comunicación.

COMPONENTES VERBALES

Separándonos del área no verbal, vamos a analizar muy brevemente aquellos elementos verbales que influyen decisivamente en que una comunicación sea interpretada como asertiva o no.

El habla se emplea para una variedad de propósitos: comunicar ideas, describir sentimientos, razonar, argumentar... Las palabras que se empleen cada vez dependerán de la situación en la que se encuentre la persona, su papel en esa situación y lo que está intentando conseguir.

Investigaciones en este campo han encontrado una serie de elementos del contenido verbal que diferencian a las personas asertivas de las que no lo son: utilización de temas de interés para el otro, interés por uno mismo, expresión emocional, etc. Asimismo se ha encontrado que la no condescendencia y las expresiones de afecto positivo ocurren con mayor frecuencia en personas socialmente habilidosas.

La conversación es el instrumento verbal por excelencia del que nos servimos para transmitir información y mantener unas relaciones sociales adecuadas. Implica un grado de integración compleja entre las señales verbales y las no verbales, tanto emitidas como las recibidas. Elementos importantes de toda conversación son:

- **Duración del habla:** la duración del habla está directamente relacionada con la asertividad, la capacidad de enfrentarse a situaciones y el nivel de ansiedad social. En líneas generales, a mayor duración del habla, más asertiva se puede considerar a la persona, si bien, en ocasiones, el hablar durante mucho rato puede ser un indicativo de una excesiva ansiedad. De hecho, hay personas a las que les resulta más fácil hablar que tener que escuchar. En este último caso, la persona, al

estar “pasiva”, tiene que mostrar muchas más conductas no verbales que la persona que está hablando.

- **Retroalimentación** (feed back): cuando alguien está hablando, necesita información intermitente y regular de cómo están reaccionando los demás, de modo que pueda modificar sus verbalizaciones en función de ello. Necesita saber si los que le escuchan le comprenden, le creen, están sorprendidos, aburridos, etc.

Los errores más frecuentes en el empleo de la retroalimentación consisten en dar poca y no hacer preguntas y comentarios directamente relacionados con la otra persona. Una retroalimentación asertiva consistirá en un intercambio mutuo de señales de atención y comprensión, dependiendo, claro está, del tema de conversación y de los propósitos de la misma.

- **Preguntas:** son esenciales para mantener la conversación, obtener información y mostrar interés por lo que la otra persona está diciendo. El no utilizar preguntas puede provocar cortes en la conversación y una sensación de desinterés.



Te proponemos un ejercicio para realizar con otras dos personas. No hace falta que sean de mucha confianza, ya que no es necesario conocerse para realizarlo.

Dos personas se situarán frente a frente y conversarán sobre un tema previamente establecido. La tercera hará de observador y anotará lo que le parezca importante de la conducta no-verbal de ambos interlocutores. Tras 5 minutos de conversación, el observador dará un feed-back, es decir, reflejará a ambos interlocutores lo que le haya parecido correcto e incorrecto de su conducta. Estos reanudarán la conversación, procurando modificar sus conductas en base a lo que les haya reflejado la tercera persona. Tras otros 5 minutos, se intercambiarán los papeles.

Para facilitar el registro del observador, sugerimos un modelo fácilmente utilizable:

REGISTRO DE CONDUCTAS VERBALES Y NO VERBALES	
	PERSONA A PERSONA B
MIRADA	_____
EXPRESIÓN FACIAL:	
Frente / Cejas	_____
Ojos / Párpados	_____
Boca	_____
POSTURA CORPORAL:	
Acercamiento	_____
Retirada	_____
Expansión	_____
Contracción	_____
GESTOS:	
Manos	_____
Cabeza	_____
Pies	_____
VOLUMEN	_____
TONO	_____
FLUIDEZ:	
Vacilaciones	_____
Repeticiones	_____
Tartamudeos	_____
CLARIDAD	_____
VELOCIDAD	_____

1. Autorregistro: método de obtención de información típico de la terapia cognitivo-conductual, que consiste en que la persona apunte en una hoja una serie de datos preestablecidos, cada vez que siente malestar.

2. Onicofagia: hábito de morderse las uñas.

3. La persona es del estilo pasivo-agresivo.

¿POR QUÉ NO SOY ASERTIVO? PRINCIPALES CAUSAS DE LA FALTA DE ASERTIVIDAD

Si echo mi misma sombra en mi camino, es porque hay una lámpara en mí que no ha sido encendida

(R. Tagore)

¿Por qué hay personas a las que, aparentemente, les resulta tan fácil tener una respuesta adecuada, “quedar bien” y salir dignos de las situaciones y personas para las que lo mismo significa un mundo? ¿Qué ocurre o ha ocurrido en la vida de unos y otros? Veamos las principales causas por las que una persona puede tener problemas de asertividad:

a) LA PERSONA NO HA APRENDIDO A SER ASERTIVA O LA HA APRENDIDO DE FORMA INADECUADA

Las conductas o habilidades para ser o no ser asertivo se aprenden: son hábitos o patrones de conducta, como fumar o beber.

No existe una “personalidad innata” asertiva o no asertiva, ni se heredan características de asertividad. La conducta asertiva se va aprendiendo por imitación y refuerzo, es decir, por lo que nos han transmitido como modelos de comportamiento y como dispensadores de premios y castigos nuestros padres, maestros, amigos, medios de comunicación, etc.

Ocurre a veces, que la persona no asertiva no da con la solución a su problema, porque la busca sin salirse de su patrón de conducta y pensamiento. Por ejemplo: Elena, la persona sumisa descrita anteriormente, era considerada la “buena” de la familia, el “apoyo de su madre”. Eso la reforzaba mucho, la hacía sentirse realizada como persona, entre otras cosas, porque no recibía ningún otro refuerzo de otro lado. Al plantearse un cambio hacia una conducta más asertiva, Elena reaccionó muy en contra, pese a estar deseándolo en teoría, porque temía volverse “revolucionaria” y perder así el afecto y el único refuerzo que tenía en su vida: su madre.

En la historia de aprendizaje de la persona no asertiva pueden haber ocurrido las siguientes cosas:

Castigo1(a) sistemático a las conductas asertivas: entendiendo por castigo no necesariamente el físico, sino todo tipo de recriminaciones, desprecios o prohibiciones.

Falta de refuerzo1(b) suficiente a las conductas asertivas: puede ocurrir que la conducta asertiva no haya sido sistemáticamente castigada, pero tampoco

suficientemente reforzada. La persona, en este caso, no ha aprendido a valorar este tipo de conducta como algo positivo.

La persona no ha aprendido a valorar el refuerzo social: si a una persona le son indiferentes las sonrisas, alabanzas, simpatías y muestras de cariño de los demás, no esgrimirá ninguna conducta que vaya encaminada a obtenerlos.

La persona obtiene más refuerzo por conductas sumisas o agresivas: este es el caso de la persona tímida, indefensa, a la que siempre hay que estar ayudando o apoyando. El refuerzo que obtiene (la atención) es muy poderoso. En el caso de la persona agresiva, a veces, el refuerzo (por ejemplo, “ganar” en una discusión o conseguir lo que se quiere) llega más rápidamente, a corto plazo, si se es agresivo que si se intenta ser asertivo.

La persona no sabe discriminar adecuadamente las situaciones en las que debe emitir una respuesta concreta: la persona a la que los demás consideran “plasta, pesado” está en este caso. Esta persona no sabe ver cuándo su presencia es aceptada y cuándo no, o en qué casos se puede insistir mucho en un tema y en cuáles no. También está en este caso la persona “patosa” socialmente, que, por ejemplo, se ríe cuando hay que estar serios o hace un chiste inadecuado.

b) LA PERSONA CONOCE LA CONDUCTA APROPIADA, PERO SIENTE TANTA ANSIEDAD QUE LA EMITE DE FORMA PARCIAL

En este caso, la persona con problemas de asertividad ha tenido experiencias altamente aversivas (de hecho o por lo que ha interpretado) que han quedado unidas a situaciones concretas. En Psicología se denomina a este fenómeno “condicionamiento” o “generalización”. Dichas experiencias pueden haber sido objetivamente ansiógenas, como en el caso de un inmigrante al que se discrimina, o subjetivas, es decir, nacidas en la mente de la persona. Por ejemplo, alguien se puede haber sentido muy diferente y externo a un grupo en el que se ha visto obligado a estar (niño nuevo en una clase), aunque quizás el grupo no lo sentía así.

Situaciones de este estilo pueden dejar en la persona un poso de ansiedad tan grande, que a partir de ese momento su respuesta asertiva se ve mermada. Si la persona tiende a generalizar a otras situaciones, pronto todas sus respuestas asertivas sufrirán con esta ansiedad; si no, por lo menos las que se parezcan o tengan algo que ver con la situación inicial suscitarán reacciones de ansiedad.

c) LA PERSONA NO CONOCE O RECHAZA SUS DERECHOS

La educación tradicional nos ha pretendido hacer sumisos. Algunos más, otros menos, todos hemos recibido mensajes del estilo “obediencia a la autoridad”, estar callados cuando hable una persona mayor, no expresar la opinión propia ante padres, maestros, etc. Si bien esto responde a un modelo educativo más antiguo, sorprende ver cómo personas jóvenes relatan historiales llenos de reproches, padres autoritarios, prohibiciones para ser ellos mismos, etc.

Por supuesto que lo anteriormente dicho, tomado en su justa medida, es una sana aplicación pedagógica para que el niño aprenda a respetar a los demás y a ser

educado, pero ¡cuántas veces se exageran estas normas en nombre de una “buena educación”!

Existen una serie de suposiciones tradicionales que a primera vista parecen “normales”, pero que, recibidas de forma autoritaria e insistente, pueden hacer mucho daño a la persona, haciéndola sentirse inferior a los demás y sin capacidad para cambiar. Estas “suposiciones tradicionales” pueden ser, por ejemplo: “Es ser egoísta anteponer las necesidades propias a las de los demás”. Según y como entendamos esta máxima, puede ser una sana declaración de principios o, por el contrario, algo que hunde a la persona que lo tome demasiado al pie de la letra. Porque algunas veces, tenemos el derecho de ser los primeros. Otra cosa que nos han transmitido a casi todos es: “hay que ser siempre lógico y consecuente”, es más, la persona que, por ejemplo, tiene claro desde pequeño la carrera que va a elegir, el trabajo al que se piensa dedicar, pasa por ser una persona seria, congruente y valorable. Pero ¿no tenemos derecho, de vez en cuando, a cambiar de línea de acción o de idea? Una tercera máxima, muy extendida, es la que indica que “es vergonzoso cometer errores. Hay que tener una respuesta adecuada siempre, no hay que interrumpir, no hacer demasiadas preguntas”. Sin embargo, todos tenemos derecho, en un momento dado, a cometer errores, a pedir aclaraciones, a quedar como ignorante si algo no se sabe realmente.

Últimamente, tal vez se prodiga menos este modelo sumiso en el niño. A cambio, medios de comunicación y agentes sociales bombardean con otro mensaje: hay que ser agresivo, subir por encima de los demás, ser “más” que otros.

En el fondo, ambos modelos no están tan diferenciados entre sí como pueda parecer: ambos supeditan a la persona a la opinión de los demás o la imagen que den al exterior, en vez de centrar la autoestima en los propios logros y respecto a uno mismo. Ambos clasifican el mundo en ganadores y perdedores, en estar “por encima” o “por debajo”, en vez de contemplar a los demás como iguales a uno mismo. En suma, ambos pasan por alto los derechos que todos tenemos y que nos harían ser personas asertivas.

¿Qué son los Derechos Asertivos? Son unos derechos no escritos, que todos poseemos, pero que muchas veces olvidamos a costa de nuestra autoestima. No sirven para “pisar” al otro, pero sí para considerarnos a la misma altura que todos los demás.

En la siguiente página, te presentamos la lista de los principales derechos asertivos que todos poseemos. Si te los lees, seguramente pensarás: “ya, claro, eso ya lo sabía yo”, pero párate a reflexionar un momento. ¿Realmente haces uso de tus derechos, te acuerdas de ellos en momentos puntuales? Como dice P.

Jakubowski:

“Si sacrificamos nuestros derechos con frecuencia, estamos enseñando a los demás a aprovecharse de nosotros”.



En este punto, saca la lista de situaciones que te causan dificultad, que apuntaste antes, y, para cada una de ellas, plantéate: ¿qué derecho me estoy saltando y no estoy teniendo en cuenta?

TABLA DE DERECHOS ASERTIVOS

- El derecho a ser tratado con respeto y dignidad
 - El derecho a tener y expresar los propios sentimientos y opiniones
 - El derecho a ser escuchado y tomado en serio
 - El derecho a juzgar mis necesidades, establecer mis prioridades y tomar mis propias decisiones
 - El derecho a decir "NO" sin sentir culpa
 - El derecho a pedir lo que quiero, dándome cuenta de que también mi interlocutor tiene derecho a decir "NO".
 - El derecho a cambiar
 - El derecho a cometer errores
 - El derecho a pedir información y ser informado
 - El derecho a obtener aquello por lo que pagué
 - El derecho a decidir no ser asertivo
 - El derecho a ser independiente
 - El derecho a decidir qué hacer con mis propiedades, cuerpo, tiempo, etc., mientras no se violen los derechos de otras personas
 - El derecho a tener éxito
 - El derecho a gozar y disfrutar
 - El derecho a mi descanso, aislamiento, siendo asertivo
 - El derecho a superarme, aún superando a los demás
- d) LA PERSONA POSEE UNOS PATRONES IRRACIONALES DE PENSAMIENTO QUE LE IMPIDEN ACTUAR DE FORMA ASERTIVA

Al describir las principales características de la persona sumisa, agresiva y asertiva, reflejábamos las típicas creencias y esquemas mentales que tiene cada uno de ellos. Así, recordaremos que la persona sumisa suele guiarse principalmente por este esquema mental: "Es necesario ser querido y apreciado por todo el mundo", mientras que la agresiva puede tener este: "Es horrible que las cosas no salgan como a mí me gustaría que saliesen".

Estas "creencias" o esquemas mentales, así expresadas, son parte de una lista de 10 "Ideas Irracionales" que Albert Ellis ideó hace ya unos años. Vamos a explicar, de manera rápida y algo "sui géneris", en qué consisten estas Ideas Irracionales.

Se supone que todos tenemos, desde pequeños, una serie de "convicciones" o "creencias". Éstas están tan arraigadas dentro de nosotros, que no hace falta que, en cada situación, nos las volvamos a plantear para decidir cómo actuar o pensar. Es más, suelen salir en forma de "pensamientos automáticos", tan rápidamente

que, a no ser que hagamos un esfuerzo consciente por retenerlas, casi no nos daremos cuenta de que nos hemos dicho eso.



Te propongo un experimento: elige una situación que te resulte difícil afrontar, de la lista que hiciste al principio. Divide esta situación en tres momentos: el momento antes de entrar en ella; cuando estés en medio; y después, cuando ya hayas salido de ella. Para cada uno de estos momentos, reflexiona: ¿qué te sueles decir normalmente? ¿Te alientas, te echas hacia atrás, te reprochas o te vas felicitando sobre tu actuación? Seguramente, en estos automensajes irán metidas gran parte de tus creencias y convicciones y de ellos depende el que tengas el ánimo de afrontar airoosamente la situación o el que la encares como un perdedor.

Una típica convicción puede ser la de que necesitamos sentirnos apoyados o queridos para sentirnos a gusto. Otra podría ser la necesidad de sentirnos competentes en algún área de nuestra vida para tener la autoestima medianamente alta.

Albert Ellis, psicólogo de los años 50, delimitó 10 de estas convicciones, que todos poseemos en mayor o menor medida. Están reflejadas en la siguiente página. Ellis las llamó “irracionales” ya que, según él, no responden a una lógica ni son objetivas. En efecto, tomadas al pie de la letra, nadie realmente “necesita” ser amado para sobrevivir, ni “necesita” ser competente para tener la autoestima alta.

LISTA DE IDEAS IRRACIONALES DE ELLIS

Es necesario para un ser humano ser querido y aceptado por todo el mundo

Uno tiene que ser muy competente y saber resolverlo todo si quiere considerarse necesario y útil

Hay gente mala y despreciable que debe de recibir su merecido

Es horrible que las cosas no salgan de la misma forma que a uno le gustaría

La desgracia humana es debida a causas externas y la gente no tiene ninguna o muy pocas posibilidades de controlar sus disgustos y trastornos

Si algo es o puede ser peligroso o atemorizante, hay que preocuparse mucho al respecto y recrearse constantemente en la posibilidad de que ocurra

Es más fácil evitar que hacer frente a algunas dificultades o responsabilidades personales

Siempre se necesita de alguien más fuerte que uno mismo en quien poder confiar

Un suceso pasado es un importante determinante de la conducta presente, porque si algo nos afectó mucho, continuará afectándonos indefinidamente

Uno debe de estar permanentemente preocupado por los problemas de los demás

Pero dado que no somos máquinas y que, por suerte o por desgracia, amamos, odiamos, estamos tristes y somos felices, no se puede pedir a nadie que

no posea estas ideas, por lo menos en algún grado. Por lo tanto, yo traduciría la teoría de Ellis en lo siguiente: todos poseemos estas ideas en algún grado. Por supuesto que casi todos nos sentimos mejor si contamos con un apoyo, si nos sentimos queridos; por supuesto que, para tener una buena autoestima se requiere, entre otras cosas, considerarse competente y saber mucho de algo.

El problema comienza cuando una o varias de estas creencias se hacen tan importantes para nosotros, que supeditamos nuestras acciones y convicciones a su cumplimiento. Por ejemplo: la persona para la cual es absolutamente vital recibir el afecto de los demás, buscará este apoyo en todo lo que haga, es decir, intentará gustar a todo el mundo, estará constantemente temerosa de “fallarles” a los demás, interpretará gestos y palabras como “ya no me quieren”, etc.

Lo mismo le ocurre a la persona que necesita ser competente y hacerlo todo bien para sentir que vale algo. Esta persona pronto se convertirá en un perfeccionista, que nunca estará satisfecho con lo que haga, que se autorreproche y culpabilice ante cualquier error y que tenga puesto su listón tan alto que difícilmente pueda llegar a él. Cualquier exageración de una de estas creencias o convicciones puede proporcionar un considerable sufrimiento a la persona que las vive de esta forma, y suele traducirse en alguna conducta disfuncional. Así, la persona que tenga como necesidad suprema la Idea nº 1 (“Es necesario ser amado o aceptado por todo el mundo”), no puede ser asertiva, ya que, para ella, es intolerable no caer bien a los demás y una excesiva asertividad le parecería peligrosa para cumplir este objetivo. A la persona agresiva le ocurrirá lo mismo, pero al revés: la asertividad le parecerá demasiado amenazante porque puede quedar como excesivamente “blanda” ante los demás, sobre todo si tiene muy arraigada la Idea Irracional nº 3 (“Hay gente mala, despreciable, que debe ser castigada por ello”), y también si su Idea es la nº 4 (“Es horrible que las cosas no salgan como a mí me gustaría que salieran”), ya que la conducta asertiva implica ceder de vez en cuando y obtener las cosas con paciencia y consenso, cosas incompatibles con la rigidez mental que sugiere esta última creencia irracional.

La persona, normalmente, no tiene la “culpa” de poseer estas convicciones. La mayoría de las veces, éstas se van formando a lo largo de la educación y, si no se hace nada en contra u ocurre algo muy fuerte, se van afianzando y reforzando cada vez más.

Muy frecuentemente, se trata de máximas que van circulando por la sociedad y que se dan por hechos asumidos. Como decíamos antes, hace un tiempo se nos transmitía un patrón de conducta sumisa, ahora, el patrón de conducta tiende más hacia la agresividad, pero siempre se nos transmite una conducta defensiva. Las creencias que circulan por la sociedad desde tiempo inmemorial son del estilo: “tengo que defenderme de los demás; si no, me hacen daño”; “es peligroso mostrarse débil, se pueden aprovechar de ti”; “no puedo mostrar mis verdaderos sentimientos. Es peligroso lo que puedan pensar los demás de mí”, etc.

Repasa una a una las Ideas Irracionales de Ellis e intenta pensar qué

patrones de conducta sumisa puede desencadenar cada una de ellas si se poseen como una “necesidad imperiosa”.²

1(a) 1(b) Para mayor comprensión de los conceptos “refuerzo” y “castigo” ver capítulo 7.1.

2 La solución la tienes en el capítulo 5, “Aplicación de la Reestructuración Cognitiva a problemas de Asertividad”.

Demo version limitation, this page not show up.

MEJORANDO MI ASERTIVIDAD: TÉCNICAS PARA SER MÁS ASERTIVO

Sea usted mismo, incluso con sus defectos. No pretenda representar ningún papel, no finja: sea usted mismo... un poquito mejorado, pero manteniendo su identidad.

(J.A. Vallejo- Nágera)

A la hora de comenzar a entrenar una conducta asertiva, hay que volver a tener en cuenta los tres niveles de funcionamiento (cognitivo, emocional y motórico) que, decíamos, son la estructura de toda conducta. Tras haber analizado de forma precisa la conducta-problema observada, sabremos si el problema proviene principalmente de los esquemas mentales que tiene la persona y que le transmiten unas ideas que hacen que su conducta sea poco asertiva; si, por el contrario, la fuente principal del problema está en una falta de habilidades para comunicarse correctamente o si es una excesiva ansiedad la que frena la correcta emisión de la conducta.

En la mayoría de los casos, se tratará de una mezcla de las tres cosas, si bien siempre hay un factor predominante al que hay que dar mayor énfasis a la hora de afrontar el problema. Normalmente, será por este factor principal por el que se comience a entrenar la asertividad.

Existen pues, tres tipos de técnicas (o paquetes de técnicas) para cada uno de los niveles de funcionamiento:

- Técnicas de Reestructuración Cognitiva
- Entrenamiento en Habilidades Sociales
- Técnicas de Reducción de Ansiedad

Frecuentemente, como complemento a las técnicas que se utilicen, se añaden otro tipo de técnicas:

- Técnicas de Resolución de Problemas, que necesitan, para poder ser llevadas a cabo, de un dominio de técnicas cognitivas, conductuales y de reducción de ansiedad. Por tratarse de una técnica complementaria, ésta no se describirá en este libro.

5.1. Técnicas de Reestructuración Cognitiva

Este tipo de técnicas no se utilizan exclusivamente para el entrenamiento de la asertividad. Normalmente, en cualquier proceso terapéutico, sea cual fuere la problemática que muestre la persona, se realizará una Reestructuración Cognitiva.

Esta consiste en

a) *concienciarse de la importancia que tienen las creencias* en nosotros, creencias la mayoría de las veces muy arraigadas en cada uno de nosotros desde la infancia,

y que, cuando son irracionales, “saltan” en forma de pensamientos automáticos ante cualquier estímulo problemático y nos hacen sentir mal. En el capítulo 3 hablábamos de lo que son las “creencias” o esquemas mentales y exponíamos la lista de Ideas Irracionales de Ellis.

Por supuesto, no todas las creencias son irracionales. “La amistad es un valor muy importante y hay que cuidarla” es una creencia perfectamente racional y como ésta, hay miles de ellas. En una misma persona “conviven” muchas creencias racionales y una o dos irracionales.

En esta fase, se suele plantear frecuentemente la clásica pregunta: ¿qué viene antes, los pensamientos o los sentimientos? O dicho de otra forma: ¿son los pensamientos los que nos hacen sentirnos mal o son los sentimientos los que hacen que pensemos de forma errónea? La mayoría de las personas tiende a optar por la segunda alternativa. Sin embargo, según la Psicología Cognitiva, esto no es así: son las creencias profundamente arraigadas en nosotros las que hacen que contemplemos la realidad de una forma u otra (más optimista, más pesimista, más derrotista, etc.), y eso es lo que hará que ante los acontecimientos que nos ocurran reaccionemos con unos sentimientos u otros.

b) *Hacer conscientes, por medio de autorregistros, los pensamientos que va teniendo la persona a lo largo de un tiempo establecido (unas tres semanas) cada vez que se siente mal. Parece difícil, pero no lo es. Aunque, ahora mismo, no nos veamos capaces de decir exactamente qué pensamos en ciertas situaciones, con un poco de práctica, fácilmente llegaremos a separar lo esencial del flujo de frases, palabras, ideas, que nos van asaltando continuamente. Hay que tener en cuenta que no buscamos “ideas correctamente formuladas”; frecuentemente, un pensamiento automático es lo que muchos definirían por “sensación”. Por ejemplo: “malestar porque me sentí ridícula” puede ser un pensamiento automático: la persona está interpretando, acertadamente o no, que está haciendo el ridículo y, seguramente, esto conlleva una serie de temores a lo que pensarán los demás, a cómo es la imagen que se está dando, etc.*

c) *Analizar estos pensamientos para detectar a qué idea irracional corresponde cada uno de ellos. Normalmente, una persona suele tener 2-3 creencias irracionales afincadas dentro de sí, que luego salen en forma de los citados pensamientos automáticos. Observando varios de estos pensamientos automáticos, se sacan las principales ideas irracionales que posee la persona. Se analiza también en qué medida le están dañando, haciéndole sacar conclusiones erróneas y muchas veces dolorosas y, por último, se discute la lógica (o la falta de lógica) que tienen esas creencias irracionales y en qué medida podrían ser sustituidas por otras ideas, más adaptadas a la realidad.*

Esta fase es la más importante, la más larga y, normalmente, requiere de la ayuda de un terapeuta, ya que, si bien es fácil que cualquier persona mínimamente inteligente capte la lógica o la falta de ella que subyace a sus pensamientos, es difícil que la persona se lo llegue a “creer”. Muchas veces, las personas que inician

un proceso de Reestructuración Cognitiva relatan que comprenden lo que se les dice “con la cabeza”, pero no desde su interior.

d) Elegir pensamientos alternativos a los irracionales, es decir, argumentos que se contrapongan a los que normalmente hacen daño a la persona y que sean lógicos y racionales. Aquí es donde hay que hallar, normalmente con ayuda de un terapeuta, aquellos argumentos racionales que le sirvan a cada persona individualmente. A cada uno le convencerá un tipo de pensamiento alternativo y no sirve para nada repetirse argumentos muy generales y muy racionales que la persona no se está creyendo o que le suenan fríos y distantes. No vale, por ejemplo, decir simplemente el contrario a lo que se está pensando: de “seguro que todos piensan que soy un idiota” no nos podemos ir a “seguro que todos me están admirando”, porque la persona no se lo creería en ningún caso. Tampoco vale el ser positivos porque sí. No nos podemos pasar de “esto es un asco, no levantaré cabeza nunca” a “no tienes derecho a quejarte. La vida es bonita en sí, tienes mucha suerte en el fondo”.

La cuestión no es que los pensamientos alternativos a los irracionales y dolorosos se conviertan en positivos, sino en *más realistas*. A veces, habrá que reconocerse que se ha actuado de forma errónea en una situación, pero se intentará no sacar de quicio las consecuencias de esta mala acción, o no culpabilizarse gratuitamente.

Esta fase puede durar semanas, ya que hay que ir probando argumentos, reflexionando sobre el porqué no han servido algunos e ir puliendo poco a poco todos ellos hasta tener un “listado” más o menos amplio de argumentos que convencen a la persona y que ésta puede aplicar cuando se encuentre mal.

e) Esta es la última fase de la Reestructuración Cognitiva y la más tediosa, ya que hay que *llevar a la práctica los argumentos racionales elegidos*. Esto implica necesariamente una insistencia, ya que la persona está muy habituada a pensar de forma ilógica y los argumentos irracionales saltarán de forma automática, sin que la persona se haya dado casi cuenta. Debe de insistirse una y otra vez con los argumentos racionales, al principio después de ocurrida la situación dolorosa, a modo de repaso de lo que se “podría haber” dicho, y más adelante, cuando las ideas racionales ya estén más afincadas, a lo largo de las situaciones dolorosas.

Normalmente, en terapia se suelen proporcionar técnicas que ayudan a la persona a afianzar sus nuevas ideas racionales, como son la imaginación, la visualización, etc.

Obviamente, todo este proceso no es ninguna forma de “lavado de cerebro”, como algunos clientes temen al principio, sino simplemente, una transformación de las propias ideas en más racionales y realistas, para que no nos hagan daño.

5.1.1. Aplicación de la Reestructuración Cognitiva a problemas de asertividad

Como ya dijimos, la Reestructuración Cognitiva es aplicable a múltiples disfunciones y problemas de la conducta y por ello, hemos explicado su proceso de

forma general. Para hacernos una idea sobre cómo se aplicaría esto en un problema de asertividad, veamos un ejemplo real y cómo se han seguido los cinco pasos descritos con su problema. Se trata de Elena, la persona con problemas de asertividad (su conducta era sumisa) que describíamos al principio del libro:

a) Concienciación de la importancia que tienen las creencias:

este paso se suele realizar en forma de exposición teórica, aportando esquemas y gráficos para facilitarle a la persona la comprensión de lo que se le quiere transmitir. Como le ocurre a muchas personas, Elena tenía una duda: ¿esos “nuevos” esquemas que se supone que debo aprender no harán que cambie de personalidad, que ya no sea “yo”? La respuesta es clara: no. Los nuevos esquemas son simplemente una sustitución de los automensajes irracionales, pero continúan en la “misma línea”. No se les cambia el contenido, sino la forma de expresarlos. Por decirlo de otra forma, se les elimina la “broza” que hacía que estos automensajes dañaran a la persona.

b) Concienciación de los propios pensamientos:

Como ya dijimos, esta fase se realiza mediante Autorregistros, que se comentan cada semana en terapia, para ver cómo la persona va siendo paulatinamente más consciente de lo que pasa por su cabeza cada vez que se siente mal. La pregunta clave que tiene que hacerse la persona es: “¿me estoy sintiendo mal, triste, enfadada?”. Si es así, habrá que rellenar el registro. Mostramos dos extractos de registros realizados por Elena en esta primera fase:

SITUACIÓN

CONDUCTA

PENSAMIENTO

SÍNTOMA FÍSICO

Reunión de directivos, yo tenía que tomar notas, hacer el
acta, etc.

Intento hacerlo lo mejor posible, pero estoy todo el rato pendiente de si lo
hago bien. Les miro constantemente de reojo.

No puedo hacer nada mal porque todos me están mirando.

Me está temblando la mano y lo están notando.

Sería horrible si...

Dolor de cabeza creciente.

Temblor en la mano.

Al llegar a casa del trabajo. Estoy agotada y mi madre me pide a gritos que
le traslade una estantería de un sitio a otro.

Hago lo que me dicen sin que se me note lo que estoy pensando.

No quiero seguir en esta casa.

No tengo fuerza para negarme a hacer lo que me dicen.

Me presionan constantemente, no puedo más.

En el momento, nada. Después, en mi cuarto, gran llorera, desesperación.

c) Identificación de las Ideas Irracionales que subyacen a los automensajes

y análisis de su “lógica” o de la falta de ella.

Estando Elena ya familiarizada con las diez “Ideas Irracionales” de Ellis, se le propusieron una serie de autorregistros en los que ella misma tenía que identificar la Idea Irracional que subyacía al pensamiento que estaba teniendo. Elena intentó realizar este análisis lo más cercano temporalmente al momento en el que se producía su malestar, para así ir acostumbrándose a analizar sus pensamientos en el momento en el que se producían. Tras varios registros de este tipo:

SITUACIÓN
PENSAMIENTO
IDEA IRRACIONAL

Mis hermanos se enfrentan con dureza a mi madre. Yo intento mediar, sin ningún éxito.

No debo de estar haciéndolo bien, porque no voy a ninguna parte.

Soy así desde siempre y nada me va a hacer cambiar, ni la terapia ni nada.

“Si algo es o puede ser peligroso...” (Idea nº 6) y “Un suceso pasado...” (Idea nº 9).

se llegó a la conclusión que Elena tenía dos Ideas Irracionales fuertemente arraigadas (consultar la lista de Ideas Irracionales expuesta en el capítulo 3): la nº 4 (“Es horrible que las cosas no salgan como a uno le gustaría”) y la nº 6 (“Si algo es o puede ser peligroso o amenazante, hay que preocuparse mucho al respecto y recrearse constantemente en la posibilidad de que ocurra”). Se analizaron todos los registros apuntados hasta el momento desde este nuevo punto de vista: ¿cómo están repercutiendo “mis” Ideas Irracionales en los automensajes y pensamientos que voy teniendo y que me producen malestar? También se analizó la lógica o el realismo que tenían sus pensamientos. Por ejemplo: “el que me diga a mí misma que esto **nunca** se solucionará, ¿es realista? ¿Cómo sé yo que realmente ‘nunca’ se solucionará? El pensar eso, cuando en verdad no lo sé, ¿me está sirviendo de algo o sólo me hace sentirme peor y frenarme para buscar alternativas?”.

También apuntó y analizó en registros estas cuestiones de la “lógica” o racionalidad que podían tener sus pensamientos. Lo importante era que, después de haberlo hecho varias veces en terapia, Elena lo hiciera por sí sola, sin ayuda externa:

SITUACIÓN
PENSAMIENTO
¿ES IRRACIONAL?
TIPO DE PENSAMIENTO

En una “copa” ofrecida por el Gerente (Navidad)

Nunca voy a poder hablar en público. Me pongo demasiado nerviosa.

Voy a meter la pata y dirán que soy una inculta.

Es irracional, porque este tipo de gente no se para a analizar si lo que digo

está bien o mal.

Además, no sé si realmente “nunca” cambiaré.

“Es necesario ser querido...” (Nº 1) “Si algo es o puede ser peligroso...” (Idea nº 6).

d) Elección de pensamientos alternativos a los irracionales

Como decíamos, aunque esta fase parece la más difícil, es en realidad bastante fácil de superar. Solamente hay que elaborar pensamientos alternativos, siguiendo unos patrones de “racionalidad” y elegir los que más le sirvan a cada persona. En esta fase, no se pretende que los pensamientos alternativos se elaboren lo más seguido posible a los pensamientos espontáneos, sino que se pueden y deben idear en calma, en casa. Es esta una fase de búsqueda de pensamientos válidos para la persona, no de aprendizaje y habituación a ellos. Así, en el caso de Elena, en una situación de reunión con las demás secretarías de su empresa, y pensando en un primer momento:

“Nunca podré expresar en público lo que opino. ¿Por qué todo lo que intento decir me tiene que salir de forma rara y rígida?”, ella elaboró los siguientes pensamientos alternativos:

“Me esfuerzo, pero aún no consigo los resultados que me gustaría. He conseguido superar la tensión en pequeñas situaciones, pero tengo que seguir trabajando las situaciones más difíciles”.

Estos pensamientos suenan muy racionales y lógicos, pero cualquier terapeuta con experiencia se daría cuenta de que no suenan auténticos. Son, por así decirlo, excesivamente “de libro”. Cuando se le dijo esto a Elena, reconoció que, efectivamente, lo había escrito para “quedar bien” y demostrar que sabía hacer las tareas, pero que estos automensajes no la convencían en absoluto. Tras repetírsele de nuevo que los pensamientos alternativos no tienen que ser “bonitos”, sino eficaces para cada persona en particular, Elena elaboró estos automensajes para la misma situación anterior, que sí le convencían más:

“Esta vez no he podido decir lo que pensaba, pero últimamente lo había conseguido algunas veces. No tiene sentido sentirme culpable por no hacer las cosas bien. Además, los demás no se dedican a analizar lo que yo digo”.

Esta fase es algo pesada para la persona, ya que se trata de rellenar registros y más registros¹, analizando los pensamientos que causan malestar y elaborando pensamientos alternativos, que luego se dividen en “eficaces” e “ineficaces”. Al cabo de un tiempo, la persona se va dando cuenta de cuál es el “tonillo” que más le convence o qué tipo de automensajes racionales le tranquilizan más. Elena, por ejemplo, se sentía mejor si evocaba situaciones en las que sí había actuado correctamente, en contraste con la situación dolorosa que acababa de pasar. También le servía analizar si lo que estaba temiendo era objetivo y realista, o si era más bien fruto de sus temores. Por ejemplo, este tipo de pensamiento resultó ser eficaz:

Ante la situación “ha venido mi vecina a casa a reclamar por una

inundación, y yo no he sido capaz de decir nada. Me ha dado miedo por si me salía 'raro', la tendencia primera de Elena era pensar "soy una cobarde. Jamás seré capaz de enfrentarme a situaciones como ésta. Seguro que ya me ha clasificado como la 'rara' de la casa". Su pensamiento alternativo, que elaboró posteriormente, meditándolo con calma, fue: "por un lado, la vecina, en el fondo, no me importa tanto. Tampoco nos conocemos tanto como para que ya me haya etiquetado, todavía tengo posibilidades de cambiar mi imagen. La próxima vez, me prepararé bien la actitud a tomar y me intentaré relajar más".

e) Aplicación de los pensamientos alternativos elegidos en la vida cotidiana

Tras muchos autorregistros, se pretendía que Elena ya no tuviera que meditar y elaborar lentamente sus pensamientos alternativos, sino que los automatizara y pudiera decírselos los más cercanamente posible a la aparición de los mensajes dañinos e irracionales. Por ello, los autorregistros que tuvo que rellenar en esta fase ya no incluían el contenido de sus pensamientos, sino sólo sus resultados:

SITUACIÓN

ASPECTOS SATISFACTORIOS DE LA EJECUCIÓN

ASPECTOS DE LA EJECUCIÓN QUE NECESITAN MEJORARSE

EVALUACIÓN GLOBAL: BUENO-REGULAR-POBRE

En casa, con tíos y primos. (Cumpleaños)

He hablado con todos. Me he acercado a varios grupos y luego he hablado con personas sueltas.

Me ha costado arrancar, porque constantemente pensaba que iba a meter la pata.

Regular.

He hablado con otros compañeros. (Café)

He dicho frases cortas de vez en cuando y he apoyado distintas opiniones con monosílabos y gestos afirmativos.

A veces me descubría demasiado pendiente de las miradas y me ha dado mucha rabia.

Buena.

Obviamente, como habréis podido adivinar a raíz de este último registro, a Elena se le enseñaron **simultáneamente** a la Reestructuración Cognitiva, habilidades sociales muy concretas para mejorar su conducta asertiva. Sin éstas, hubiera sido difícil que Elena hubiera mejorado, ya que, como todo el mundo, necesitaba ver algún éxito propio para poder elaborar pensamientos alentadores.

A continuación, aún insistiendo en que es la persona la que tiene que encontrar sus propias ideas alternativas, presentamos, como sugerencia, unos cuantos pensamientos racionales que pueden ser alternativa a las ideas irracionales que aparecen con mayor frecuencia en los problemas de asertividad:

1. PROBLEMAS DE SUMISIÓN

Ideas Irracionales más frecuentes:

Idea Irracional nº 1: Es necesario obtener la aprobación y el cariño de todas las personas relevantes para mí

Comportamientos típicos:

no expresar opiniones y deseos personales
evitar conflictos aunque otras personas violen sus derechos
gastar mucha energía para lograr la aprobación de otros
refrenar sentimientos (positivos y/o negativos).

Alternativas racionales:

No puedo gustar a todo el mundo. Igual que a mí me gustan unas personas más que otras, así también les ocurre a los demás respecto a mí.

En el caso de que alguna persona que me importa no apruebe algo de mi comportamiento, puedo decidir si lo quiero cambiar, en vez de estar lamentándome de mi mala suerte.

Intentando gustar a todo el mundo, no hago más que gastar excesiva energía y no siempre obtengo el resultado deseado. Puedo determinar lo que yo quiero hacer, más que adaptarme o reaccionar a lo que pienso que las otras personas quieren.

Tengo que determinar si el rechazo es real o si estoy interpretando precipitadamente reacciones de los demás; y si este rechazo fuera real, debo de ver si se basa en una conducta inapropiada por mi parte o no. En el caso de que no fuera inapropiada, puedo encontrar a otras personas con las que sí pueda exhibir esta conducta.

Idea irracional nº 2: Hay que ser totalmente competente en todo lo que se emprenda y no permitirse el más mínimo error

(esta idea no la habíamos citado hasta ahora como ligada a la falta de asertividad, pero hemos apreciado que, normalmente, las personas sumisas suelen tenerla también fuertemente arraigada. También se podría resumir como “perfeccionismo”).

Comportamientos típicos:

Excesiva ansiedad en las situaciones en las que se debe de “dar la talla”
Evitación de las interacciones sociales por miedo a no tener nada interesante o digno de decir
Evitar la práctica de actividades sociales placenteras por miedo al fracaso
Conducta callada, aparentemente pasiva, cerrada, por preferir ésta a “meter la pata”.

Alternativas racionales:

Me gustaría ser perfecto para esta situación, pero no necesito serlo
Mi valía personal no tiene nada que ver con el resultado de mis conductas.
No por hacer algo mejor o peor soy más o menos persona.

Intentando hacer las cosas perfectamente no llegaré a ser feliz nunca y me sentiré siempre presionado. Intentaré sustituir el hacer las cosas “perfectamente”

por “adecuadamente”.

No hay nadie que sea **perfecto** ni competente en todo. ¿Por qué me exijo un imposible?

2. PROBLEMAS DE AGRESIVIDAD

Ideas Irracionales más frecuentes:

Idea Irracional nº 3: Hay personas malvadas y viles que deben de ser seriamente castigadas por sus villanías

Comportamientos típicos:

Actuar agresivamente con otras personas, de forma abierta: críticas por la incompetencia, maldad o falta de sensibilidad de los otros

Cuestionar casi siempre los motivos que tienen los demás para obrar como obran

Clasificar a los demás en “buenos” y “malos”

Tratar a los demás como individuos sin valor, que merecen ser condenados porque han cometido errores imperdonables.

Alternativas racionales:

Puede que me sienta herido o irritado por algo que me hayan hecho, pero eso no significa que la persona sea mala.

Cuando castigo a alguien, gasto mucha energía en balde, sobre todo porque rara vez mi castigo induce a la persona a cambiar.

El hecho de que una persona haya actuado de forma injusta, equivocada, etc. no significa que siempre sea así, ni que tenga una personalidad mala. No debo confundir “hacer” con “ser”.

No porque piense que algo está mal quiere decir que realmente esté mal. Una cosa son mis pensamientos y otra, la realidad.

Idea Irracional nº 4: Es horrible que las cosas no salgan como a mí me gustaría que saliesen

Comportamientos típicos:

Grandes enfados ante cosas nimias

Actuar lamentándose o con constantes quejas sobre los demás

Actitud intolerante hacia lo que ocurre, sobre todo, ante los cambios

Hablar con gran amargura acerca de la vida, las personas, la suerte...

Alternativas racionales:

Esto no me ha salido bien, pero no es una catástrofe. Puedo sobrevivir a ello.

Si esta situación no me gusta, voy a intentar pensar cómo cambiarla, en vez de estallar en agresiones que no me llevan a ninguna parte.

Comportándome de forma agresiva sólo gasto excesiva energía que, finalmente, irá en contra de mí, más que en contra de las circunstancias que ataco.

Si no se puede cambiar la situación, debo pensar que siendo agresivo tampoco voy a cambiarla. Ser agresivo/a me puede proporcionar un alivio a corto plazo, pero a la larga, es mejor que acepte las circunstancias tal y como son.

Una forma muy habitual de aplicar la Reestructuración Cognitiva a la

práctica de la asertividad es transformando las ideas racionales aprendidas en los llamados **automensajes**. Esta técnica sigue las pautas de Meichenbaum, inventor de un excelente método para combatir dificultades llamado “Inoculación del Stress”, del que la técnica de los automensajes es sólo una pequeña parte.

Como ya decíamos antes, estamos constantemente pensando, sacando conclusiones, adaptando esquemas mentales a la situación concreta, en un caudal de pensamientos que sólo si hacemos un esfuerzo consciente, podemos parar y analizar. Pues bien, en una situación cualquiera, ya sea entrar en un bar y pedir una copa, solicitar la revisión del sueldo o salir con la pareja a cenar (por poner situaciones “asertivas”), se pueden delimitar cuatro fases en las que los pensamientos que tengamos en ese momento cobran especial importancia:

- *Antes de comenzar la situación*, cuando todavía no hemos entrado en ella, pero ya estamos preparándonos mentalmente para afrontarla (tanto si nos cuesta afrontarla como si no: siempre hacemos una pequeña “preparación” mental). Por ejemplo: antes de salir de casa hacia una reunión.

- *Al comenzar la situación*, es decir, nada más entrar en el bar, o después de entrar en el despacho del director o al dar los primeros pasos tras saludar a la pareja. Es cuando, de alguna forma, todos los estímulos, los temidos, los ansiados y los neutros, se “nos vienen encima”, recordándonos situaciones parecidas, ya hayan sido exitosas o un fracaso.

- *En un momento tenso*. Esto no siempre tiene que ocurrir: puede que la situación transcurra con toda calma y normalidad. Pero si existe este momento, será muy importante para la persona que lo está viviendo, ya que le condicionará los posteriores momentos. En esta fase es cuando se disparan las respuestas de ansiedad, cuando salen las más profundas convicciones irracionales y, seguramente, también se distorsionarán las conductas habituales.

- *Después de acabada la situación*, cuando, igual que al principio, independientemente de que hayamos estado tensos o tranquilos, extraemos nuestras conclusiones sobre lo ocurrido.

Lo que nos digamos (o las “sensaciones” que tengamos) en cada uno de estos cuatro momentos determinará de forma absoluta nuestra conducta y nuestros sentimientos de esa situación y de las siguientes. Los cuatro son igual de importantes, y no se puede decir que haya alguno de ellos que marque menos que los otros, con la salvedad de que el momento tercero (“El momento tenso”) no siempre tiene que darse.

¿Por qué son tan importantes estos cuatro momentos? Lo que nos decimos antes suele ser una mezcla de lo que vivimos en experiencias anteriores o en situaciones similares, una evaluación sobre nuestros recursos para afrontar la nueva situación y conjeturas sobre los que creemos nos espera y que determinará la facilidad o dificultad que tiene la situación para nosotros. De estos pensamientos anteriores dependerá casi en un 75% el ánimo con el que afrontemos la situación y, seguramente, nuestra conducta. Si nos tememos lo peor, nos decimos a nosotros

mismos que no somos capaces de salir airoso o estamos excesivamente pendientes de personas o elementos que nos dan inseguridad, iremos hacia la situación como si fuéramos al matadero y esto se reflejará también en nuestra actitud y conducta. Lo que nos decimos al comenzar la situación es igualmente importante. En ese momento es cuando buscamos elementos que nos confirmen o contradigan lo que pensábamos antes de entrar en ella. Si la persona temerosa ve (¡o cree!) confirmados sus temores, observando, por ejemplo, que X, a quien tanto teme, está presente o que su pareja llega con mala cara, comenzará a tener, a partir de aquí, una cadena de pensamientos, en su mayoría irracionales y por lo tanto perniciosos, que muy probablemente desembocarán en un momento de gran tensión y malestar. Resumiendo, al comenzar la situación, la persona realiza una evaluación de la situación de la que dependerá su posterior conducta y actitudes.

Si se da el *momento tenso*, los pensamientos suelen aparecer de forma bastante disparada y la ansiedad ocupa toda la atención de la persona. Este momento es importante no sólo por el lógico malestar que produce, sino también porque influirá mucho en las posteriores actuaciones de la persona, tanto dentro de la misma situación como en situaciones posteriores. Más importante que la tensión que sienta la persona es la sensación que haya tenido respecto a ella. De nuevo, la evaluación que haga la persona de este momento y su capacidad de dominarlo es lo que determinará los siguientes momentos.

Y finalmente, lo que nos digamos *después*, una vez pasada la situación, marcará las experiencias siguientes de forma contundente. Se podría decir que el “después” de una situación es el “antes” de la siguiente. Si después de vivida una situación de interacción, concluimos que una vez más hemos fracasado, que no tenemos remedio y analizamos hasta el más mínimo detalle para sacar conclusiones casi siempre negativas, afrontaremos las situaciones similares (y hasta las no similares) con sensación de fracaso e inseguridad, lo que, de nuevo, determinará nuestra conducta y sentimientos para con esa nueva situación.

Al realizar una Reestructuración Cognitiva y aplicarla al campo de la asertividad, se analizan, mediante autorregistros, los automensajes que repetidamente se lanza la persona en estos cuatro momentos. Una vez entresacados los principales automensajes, se busca la irracionalidad en ellos y se analiza de qué forma están influyendo en la conducta y los recursos de la persona. Después, se sustituyen por otro tipo de mensajes, más racionales y realistas, que tranquilicen a la persona y la alienten a aplicar los recursos que tenga para afrontar airoso la situación. Estos mensajes, que deberán de ser no más de 4-5 para cada uno de los cuatro momentos, tendrán que ser aprendidos por la persona casi de memoria y ser introducidos (pensados) al principio de forma forzada y artificial, para posteriormente, a base de repetirlos una y otra vez, convertirse en automáticos y habituales. También los pensamientos negativos fueron instaurados de esta forma, repitiéndolos una y otra vez, por lo tanto, nada dice que no se puedan sustituir por otros más tranquilizadores. Pero para ello, la persona tiene

que estar convencida de ellos y “creérselos”, por lo menos, en teoría. Para facilitar las cosas, existen unas pautas generales sobre qué tipo de contenidos deberían de tener los pensamientos en cada uno de los cuatro momentos. A partir de estas pautas, la persona tiene que encontrar los automensajes que mejor le vengan. Estas pautas son las siguientes:

1º. AUTOMENSAJES “ANTES”:

Mensajes que combatan el pensamiento temeroso (“Pensando esto me estoy causando malestar. Es mi pensamiento el que me hace sentir mal”)

Mensajes que centren a la persona en lo que tiene que hacer y le alejen de cualquier otro pensamiento (“Vamos a ver: ¿a qué me tengo que enfrentar exactamente? ¿Cómo voy a hacerlo esta vez concreta?”)

Mensajes que recuerden la decisión de afrontamiento (“Sé que puedo afrontarlo. Tengo recursos para ello. Sólo es mi pensamiento el que me paraliza”).

2º. AUTOMENSAJES “AL COMENZAR”:

Mensajes que recuerden las estrategias de afrontamiento (“Ahora es el momento de aplicar lo que sé: voy a relajarme, a decirme cosas tranquilizadoras...”)

Mensajes que hagan que la persona se centre en lo que está haciendo en ese momento (“No voy a irme a otras situaciones. Me voy a fijar sólo en lo que estoy haciendo ahora mismo”)

Mensajes que refuercen la propia capacidad de afrontamiento (“Otras veces lo he superado. ¿Por qué esta vez no voy a hacerlo?”).

3º. AUTOMENSAJES “EN UN MOMENTO TENSO”:

Mensajes que insten a soportar la situación hasta que haya pasado (“Ahora estoy mal, pero puedo recuperarme”)

Mensajes que frenen los pensamientos derrotistas (“Voy a observarme fríamente, como desde fuera. No me voy a dejar llevar por mis pensamientos”)

Mensajes de afrontamiento (“¿Qué tengo que hacer? Puedo relajarme y respirar, responder o comportarme de tal forma...”)

4º. AUTOMENSAJES “DESPUÉS”:

Mensajes que evalúen el intento de forma positiva, ya haya sido un éxito o un fracaso (“Bueno, lo he intentado y eso ya es algo. ¿Qué puedo aprender para la próxima vez?”)

Mensajes que valoren cada pequeño paso que se haya dado (“He avanzado algo respecto a otras veces. He dado estos pasos:...”)

Mensajes que eliminen cualquier autorreproche (“Si me regaño o culpabilizo, sólo me condiciono para que la próxima vez esté más inseguro. Autorreprocharme no me sirve de nada”).

A modo de ejemplo, veamos los automensajes que se puede enviar, en cada uno de los cuatro momentos, una persona no asertiva y con qué otros automensajes transformados puede combatirlos. Lo veremos con el ejemplo de Elena, la persona sumisa que describíamos al principio:

Elena iba a quedar con unas antiguas compañeras de estudios, a las que hacía mucho tiempo que no veía, para ir al cine y tomar algo.

ANTES de enfrentarse a la situación, es decir, cuando todavía estaba en casa reflexionando sobre la tarde que le esperaba, se decía a sí misma:

“Van a estar hablando todas y no voy a saber cuándo meterme en la conversación. Si ya sé que no sirvo para estas cosas, ¿por qué voy? Además, si está Puri, me muero; con lo cortante que es. No diré ni palabra. ¿A mí quién me manda ir con éstas al cine? Estaría más tranquila en casa”.

Al ser preguntada sobre el efecto que causaban estas frases en su estado de ánimo, contestó: “me dan ansiedad: se me pone mal el estómago nada más pensar en ello. Ya voy con miedo y me siento paralizada nada más comenzar la conversación. Como todo el rato voy pensando lo mismo, soy incapaz de decirme nada más”.

AL COMENZAR la situación, es decir, al encontrarse con las compañeras e iniciar las saluciones, esperando que llegaran todas, Elena, según su propio relato, observaba la situación y siempre encontraba algo que le daba miedo. Se decía algo parecido a:

“Efectivamente, está Puri. ¿Y ahora qué hago?” o “Como me temía, ya están todas en grupo, ¿cómo me meto?”, y continuaba: “Dios mío, ¿y ahora con quién hablo? Voy a estar como una idiota, toda la tarde sin decir ni mu, qué vergüenza”.

El efecto que estos pensamientos causaban en ella está muy claro: “Me bloquean y paralizan. Cuando alguien se acerca a mí, estoy completamente en blanco”.

En UN MOMENTO TENSO, que podía ser, por ejemplo, cuando alguien le preguntaba una cosa y todas se giraban hacia ella, esperando la respuesta, Elena se solía quedar completamente en blanco y bloqueada, sin llegar siquiera a pensar algo, o pensaba lo siguiente:

“Vamos, venga, di algo, tienes que decir algo. ¿Pero qué me ha preguntado? ¡Tengo que decir algo!”.

“Me están mirando, se están dando cuenta de que soy rara. Yo me voy de aquí”.

Y, finalmente, DESPUÉS de la situación, es decir, ya en casa, pensando sobre lo ocurrido por la tarde, Elena se decía:

“Sabía que iba a pasar esto, lo sabía, siempre me pasa igual. He hecho un ridículo espantoso, he vuelto a hacer la idiota, no tengo remedio. La próxima vez no voy, eso está claro, me invento una excusa y no voy”.

También aquí está claro el efecto que tales pensamientos causaban en Elena: “logran su propósito claramente: cada vez evito más este tipo de situaciones y me

siento horriblemente fracasada y frustrada respecto a mis relaciones sociales”.

¿Qué se podía decir Elena en vez de todas esas frases paralizadoras?

En primer lugar, tuvo que ser consciente de que se estaba diciendo tales afirmaciones y del daño que le estaban haciendo. Seguidamente, se le presentó la lista de pensamientos alternativos “standard” para que, inspirándose en ellos, elaborara sus propios pensamientos alternativos, que a ella y sólo a ella, le convencieran. Analizando sus pensamientos negativos habíamos llegado a la conclusión de que los autorreproches le bloqueaban todavía más, por lo tanto, los pensamientos alternativos debían de tener un tono cariñoso y conciliador consigo misma. Así los apuntó ella misma:

Pensamientos alternativos “antes de”:

- Es tu pensamiento el que te juega malas pasadas. Pensando que te vas a bloquear, te vas a bloquear de verdad.
- En vez de pensar en lo terrible que puede ser, voy a pensar los pasos que tengo que dar, desde que me acerco a ellas hasta el final: ...
- Si pienso que no tengo por qué hablar y que dispongo de otros recursos, no puedo ponerme mal.

Pensamientos alternativos “en un primer momento”:

- En vez de observar qué es lo que me da miedo, observaré dónde hay una persona o grupo con la que me sienta algo más segura.
- Voy a centrarme sólo en este momento y no pensar nada más: me relajo, respiro hondo, escucho las conversaciones, sonrío...
- Otras veces me ha salido. Esta vez también me puede salir.

Pensamientos alternativos “en un momento tenso”:

- Esto pasará. Me relajaré, respiraré hondo y esperaré a que pase.
- No me voy a ir. No pasa nada por tener un momento malo.
- Ya sabía que podía pasar esto y estoy preparada. Diré la excusa que tenía pensada (“perdona, hoy estoy un poco ida”) y me dedicaré a escuchar lo que dicen los demás hasta que me sienta más tranquila.

Pensamientos alternativos “después”:

- Los autorreproches no me sirven de nada. No voy a repasar la situación para encontrar lo que he hecho mal.
- Puedo aprender de los fracasos: ¿qué me han enseñado para cuando tenga una situación parecida?
- He avanzado un poco respecto a otras veces. Estos son los pasos que he dado esta vez: ...

Como vemos en este ejemplo, los automensajes no se quedan en simples declaraciones de intenciones, sino que siempre van acompañados de estrategias concretas para afrontar la situación. Si se quedaran sólo en el pensamiento, no servirían de mucho. Así, por ejemplo, “en un primer momento”, los auto-mensajes invitan a respirar, a relajarse y a desarrollar una serie de estrategias *personalizadas* (que le sirven a esa persona en concreto) para salir airoso de la situación: sonreír,

escuchar, saludar, etc. Los pensamientos “en un momento tenso” invitan a desarrollar estrategias como decir una frase-comodín que la persona tiene que tener preparada previamente y que contribuya a dar un cariz de “normalidad” al posible bloqueo (“perdona, es que hoy estoy un poco ida”).



Piensa tú ahora en una situación de interacción que, repetidamente, te cause malestar e inseguridad. Con ella, rellena el siguiente cuestionario:

EJEMPLOS DE AUTOMENSAJES NEGATIVOS Y POSITIVOS

1) ANTES de enfrentarte a una situación temida, cuando uno se prepara mentalmente para lo que pueda ocurrir, tú te dices:

¿Qué efecto crees que causan en ti (en tus temores y conducta) estas frases?

Deberías de decirte mensajes que:

- combatieran el pensamiento temeroso
- te centraran en lo que vas a hacer y nada más
- te recordaran la decisión de afrontamiento

Ejemplos:

“Pensando esto estoy creándome angustia. Es mi pensamiento el que me hace sentir mal”. “Vamos a ver: ¿a qué me tengo que enfrentar exactamente?

¿cómo voy a hacerlo esta vez concreta?”. “Sé que puedo afrontarlo. Tengo recursos para ello. Sólo es mi pensamiento el que me paraliza”.

Tus mensajes:

2) AL COMENZAR la situación temida, cuando corres el peligro de interpretar tus reacciones de stress, tú te dices:

y te sientes:

¿Qué efecto crees que causan en ti (en tus temores y conducta) estas frases?

Deberías de decirte mensajes que:

- te recordaran estrategias de afrontamiento
- te centraran en lo que estás haciendo en ese momento
- te reforzaran tu capacidad de enfrentarte a la situación

Ejemplos:

“Ahora es el momento de aplicar lo que sé: voy a relajarme, luego me diré automensajes tranquilizadores, etc.”.

“No debo generalizar a otras situaciones. Me voy a centrar *en lo que está ocurriendo ahora mismo*”.

“Otras veces lo he superado. ¿Por qué no voy a hacerlo esta vez?”.

Tus mensajes:

3) EN UN MOMENTO TENSO, cuando te encuentras desesperada/o y temes lo peor, tú te dices:

y te sientes:

¿Qué efecto crees que causan en ti (en tus temores y conducta) estas frases?

Deberías de decirte mensajes que:

- te instaran a aguantar la situación hasta que pase, sin huir de ella
- te centraran en el momento presente
- te prepararan para el afrontamiento

Ejemplos:

“Sé que esta situación pasa. Esperaré hasta que me haya tranquilizado”.

“Voy a observar mis reacciones como si estuviera fuera de mí. No me voy a dejar llevar por mis pensamientos”.

“¿Qué tengo que hacer? Puedo relajarme, respirar, responder o comportarme de tal forma, etc.”.

Tus mensajes:

4) DESPUÉS de la situación, cuando sacas conclusiones sobre lo ocurrido tú te dices:

tú te sientes:

¿Qué efecto crees que causan en ti (en tus temores y conducta) estas frases?

Deberías de decirte mensajes que:

- te hicieran evaluar el intento de forma constructiva (ya haya sido un éxito o un fracaso)
- te hicieran valorar cada pequeño paso que hayas dado
- eliminaran cualquier autorreproche

Ejemplos:

“Bueno, lo he intentado y eso ya es algo. ¿Qué puedo aprender para la próxima vez?”.

“He avanzado algo respecto a la última vez. He dado estos pasos: ...”.

“Si me regaño o culpabilizo, sólo me condiciono para que la próxima vez esté más inseguro. Autorreprocharme no me sirve de nada”.

Tus mensajes:

5.2. Entrenamiento en habilidades sociales

Este tipo de entrenamiento está enfocado a desarrollar exclusivamente los déficits conductuales del sujeto, es decir, todo lo referido al comportamiento externo que exhiba la persona con problemas de asertividad. Rara vez se requerirá sólo este tipo de entrenamiento: la mayoría de las veces, por no decir todas, hay que realizar primeramente una intervención en el terreno cognitivo, para luego pasar a enseñar estas habilidades conductuales. Pero también es cierto que, casi siempre, la persona que muestra unos pensamientos racionalmente erróneos se comporta de forma inadecuada, ya sea “pecando” por exceso o por déficit de respuesta asertiva.

Lo primero que debe de saber una persona que quiera entrenarse en habilidades asertivas adecuadas es qué conductas concretas puede exhibir. Hay grandes listados de “trucos” asertivos que se pueden utilizar para diversas situaciones de aprieto, compromiso, aclaración de dudas o malentendidos, etc. Dependerá del tipo o tipos de situación en el que la persona tenga mayores

dificultades el que se entrene un tipo u otro de conducta. Conviene, sin embargo, en cualquier caso, tener conocimiento de lo común de las respuestas asertivas, para hacerse una idea de sobre qué versan estos tipos de conducta. Veamos entonces, primeramente, en líneas muy generales, las formas básicas de comportamiento asertivo que existen:

5.2.1. Tipos de respuesta asertiva

1. ASERTIVIDAD POSITIVA

Expresión adecuada de lo bueno y valioso que se ve en las otras personas.

Es tal vez la conducta asertiva más fácil de realizar, ya que el sujeto no se tiene que implicar directamente ni debe de defenderse ante algo. La iniciativa parte del sujeto, es decir, no es una respuesta a algo que emita otra persona, con lo cual, no se presta a tener que improvisar.

La asertividad positiva consiste simplemente en expresar, con frases adecuadas y en el momento preciso, algo positivo de otra persona. Esto abarca desde “te sienta bien tu nuevo peinado” hasta “me gustó mucho lo que dijiste el otro día”.

Frecuentemente nos olvidamos de expresar halagos y elogios a las demás personas, porque damos por hecho que lo positivo es lo normal. Sin embargo, a la hora de criticar, ya sea interna (autocrítica) o externamente, no ahorramos palabras. Pero, como recalca J. V. Bonet: “No tenemos derecho a criticar si no estamos dispuestos a elogiar”. Por medio del aprendizaje de la asertividad, podemos ser más conscientes de este déficit y modificarlo.

2. RESPUESTA ASERTIVA ELEMENTAL

Expresión llana y simple de los propios intereses y derechos.

Las típicas situaciones en las que es necesario utilizar esta forma básica de respuesta asertiva son interrupciones, descalificaciones, desvalorizaciones, etc. Siempre que nos sintamos, de alguna manera, “pisados” por otro u otros y a la más mínima que creamos que no se nos respeta, debemos expresar nuestros derechos sin dejar pasar la situación.

Cada persona deberá encontrar el tipo de frases con las que se sienta más cómodo para expresar que no tolera ser pasado por alto y que tiene unos derechos. Lo importante es que lo que se diga se haga en un tono de voz firme y claro, pero no agresivo.

Típicos ejemplos de respuesta elemental serían: “No he terminado de hablar y quisiera hacerlo”; “por favor, no insistas, te he dicho que no puedo”; “¿me permites hablar un momento? No lo he hecho hasta ahora”; “no me grites, yo tampoco lo estoy haciendo”, etc.

3. RESPUESTA ASERTIVA ASCENDIENTE (O ASERTIVIDAD ESCALONADA)

Elevación gradual de la firmeza de la respuesta asertiva.

Más que una forma de respuesta es una pauta de comportamiento.

Cuando la otra persona no se da por aludida ante nuestros intentos de asertividad e intenta una y otra vez ignorarnos a nosotros y nuestros derechos, se hace necesario no achantarnos y ceder terreno “por no insistir”; sino aumentar escalonada-mente y con paciencia la firmeza de nuestra respuesta inicial, sin caer por ello en una respuesta agresiva.

Por ejemplo: “por favor, no me interrumpas” - ... - “Te pedí antes que no me interrumpieras. Me gustaría terminar lo que quería decir” - ... - “Mira, ¿podrías no interrumpirme? ¡No puedo hablar!” -...- “Vamos a ver ¿puedo terminar de hablar o no me vas a dejar?, etc.

En este punto conviene aclarar una duda que mucha gente se plantea: ¿qué ocurre si nos encontramos con una persona que, por muy asertivo que uno sea, no responde a nuestros intentos de asertividad y nos pisa constantemente o es agresivo? La respuesta es muy clara: nosotros sólo podemos influir en la conducta de los demás hasta un cierto límite. Más allá de ese límite, el problema ya no es nuestro, sino del otro. Si un loco me ataca con un cuchillo por la calle, yo podré ser la persona más equilibrada del mundo, que no podré evitar el ataque. Igual ocurre con la asertividad: por muy asertiva que sea una persona, si su interlocutor no le deja serlo, poco le valdrán las técnicas que aplique. Lo que le tiene que quedar es la conciencia tranquila de haber obrado correctamente por su parte. El resto de la responsabilidad recaerá sobre la otra persona.

4. RESPUESTA ASERTIVA CON CONOCIMIENTO (O ASERTIVIDAD EMPÁTICA)

Planteamiento inicial que transmite el reconocimiento hacia la otra persona y un planteamiento posterior sobre nuestros derechos e intereses.

Este tipo de respuesta se suele utilizar cuando, por la razón que sea, nos interesa especialmente que la otra persona no se sienta herida, pero tampoco queremos ser pasados por alto nosotros. Es una buena forma de comenzar a ejercer la asertividad, ya que lo que hacemos es ponernos primero en el lugar del otro, “comprendiéndole” a él y sus razones, para, después, reivindicar que nosotros también tenemos derechos.

La respuesta sigue el esquema: “Entiendo que tú hagas..., y tienes derecho a ello, pero...”.

Ejemplos serían: “entiendo que andes mal de tiempo y no me puedas devolver mis apuntes, pero es que los necesito urgentemente para mañana”; “comprendo perfectamente tus razones, y desde tu punto de vista tienes razón, pero ponte en mi piel e intenta entenderme”; “entiendo que ahora no quieras acompañarme a la fiesta y, por lo que me dices, tienes derecho a ello, pero yo lo tenía ya todo preparado para ir”, etc.

5. ASERTIVIDAD SUBJETIVA

- 1. Descripción, sin condenar, del comportamiento del otro**
- 2. Descripción objetiva del efecto del comportamiento del otro**
- 3. Descripción de los propios sentimientos**
- 4. Expresión de los que se quiere del otro**

Este tipo de respuesta se utiliza en los casos en los que tenemos claro que el otro no ha querido agredirnos conscientemente. Es un tipo de respuesta muy hábil, ya que, bien aplicada, la persona a quien le digamos dicha respuesta no podrá decir nunca que la hemos agredido. Es mucho más efectivo exponer cómo algo que hace otra persona nos afecta, que atacar al otro y echarle la culpa de lo que nos hace. Esta forma de respuesta asertiva se presta a ser aplicada en situaciones de pareja, ante contrariedades por parte de algún amigo, etc. Se utiliza, sobre todo, para aclarar situaciones que se vienen repitiendo desde hace un tiempo.

El esquema de respuesta sería:

1. "Cuando tú haces..."
2. "Entonces, yo me siento..."
3. "Por eso, me comporto..."
4. "Preferiría..."

6. RESPUESTA ASERTIVA FRENTE A LA SUMISIÓN O LA AGRESIVIDAD

- 1. Hacerle ver a la otra persona cómo se está comportando**
- 2. Mostrarle cómo podría comportarse asertivamente.**

Esta respuesta se utiliza, sobre todo, como defensa ante ataques agresivos, pero también se puede aplicar para aclarar dudas ante una persona que no es asertiva.

Consiste, simplemente, en salirnos del contenido de lo que estamos hablando, y reflejar a la otra persona cómo se está comportando y cómo su conducta está frenando una comunicación asertiva. Ejemplos podrían ser: "Veo que estás enfadado y no me escuchas. ¿Por qué no te paras un momento y oyes lo que te quiero decir?"; "Así no estamos llegando a ninguna parte. Yo creo que deberíamos hacer turnos para hablar, pero sin atacarnos"; "Como no me dices nada, me siento un poco confundida. ¿No podrías aclararme un poco lo que quieres decir?", etc.

Veamos un ejemplo de respuestas asertivas típicas. De nuevo lo haremos con Elena, la persona sumisa que tenía problemas de falta de asertividad debido a la influencia de una madre dominante. Elena aplicó, en la fase de entrenamiento, una serie de técnicas de asertividad ante los ataques de su madre. Lo que sigue es un ejemplo condensado de las muchas conversaciones que ella describió, intentando aplicar las recién adquiridas técnicas de asertividad.

Hay que recordar que Elena es una persona adulta y, por lo tanto, tiene derecho a opinar sobre asuntos que conciernen a la casa. Por otro lado, la madre

tenía gran tendencia a gastar el dinero inútilmente, haciendo grandes inversiones o realizando constantemente reformas en la casa, que, ante la falta de recursos económicos, tenían que ser solventadas por los hijos.

Te retamos a que identifiques los tipos de respuesta asertiva que está utilizando Elena:

Madre: - Oye, Elena, hay que hacer reformas en la casa, y he decidido que tú te encargues de buscar a los albañiles. Pero tienes que elegir varios y pedirles presupuesto, no nos vayan a timar.

Elena: - A mí me gustaría hablarlo antes de tomar decisiones. Creo que no es necesario hacer reformas y, además, ahora mismo no tenemos dinero.

Madre: - Pues no sé porqué, está muy claro: vamos a hacer reformas y tú te encargas de buscar los albañiles. Yo ya decidiré luego cuál elegimos.

Elena: - Sí, pero de todas maneras, creo que deberíamos de pensarlo bien antes. Te repito que no tenemos dinero y que no creo que hagan falta reformas ahora.

Madre: - ¿Qué pasa, que no te fías de mis criterios, como siempre?

Elena: - Comprendo que mi actitud parezca falta de confianza hacia ti, pero yo también tengo derecho a exponer mis opiniones.

Madre: - Ya, ya, pero en el fondo siempre es lo mismo: en esta casa nunca se me ha hecho caso, no se confía en mí, y lo demás son tonterías.

Elena: - Ya te he dicho antes que no se trata de falta de confianza, sino de que yo también tengo mis propias opiniones y me gustaría exponerlas.

Madre: - Pues no entiendo lo que me planteas. ¿Vamos a hacer las reformas o no?

Elena: - Es que si tú me lo planteas como lo has hecho al principio, me siento avasallada porque no me das oportunidad de opinar. ¿No sería mejor hablarlo y llegar a una conclusión entre las dos?

Madre: - Bueno, alabado sea Dios, pues lo hablamos...

Elena: - Eso está muy bien, por lo menos eres comprensiva...2

Normalmente, para que la persona adquiera mejor los hábitos generales de respuesta asertiva descritos, en terapia se realiza un **Ensayo de conducta** o role-playing, que le hará imaginarse mejor las situaciones que le cuesta trabajo afrontar: primeramente, hay que elegir las situaciones que a la *persona en concreto* le cuesten. No valen situaciones generales que, por sentido común, puedan parecer difíciles. Cada persona deberá proporcionar una lista detallada de aquellas interacciones que más trabajo le cuesta llevar a cabo.

Sólo en el caso de que la persona no sepa discernir situaciones peores o mejores, o en casos de grandes problemas sociales en los que cualquier interacción parece imposible de afrontar, se le proporciona a la persona un listado de situaciones típicas, para que elija unas cuantas para ensayar. Un listado "tipo" podría ser como éste:

LISTADO DE SITUACIONES QUE REQUIEREN ASERTIVIDAD

Alguien te pide que le prestes algo (un libro, disco, dinero...) y no deseas hacerlo.

Alguien te pide un favor que no quieres hacer, por ejemplo, que le acompañes a algún sitio, hables por él/ella, etc.

Alguien te regala algo que no estás dispuesto/a a aceptar, por ejemplo, un abrigo de pieles, algo demasiado caro, etc.

Un profesor te llama la atención durante la clase de forma injusta y agresiva.

Tus padres insisten en darte consejos sobre lo que debes o no debes hacer y tú consideras que debes tomar tus propias decisiones.

Debes negociar la retribución económica que te corresponde y tu jefe no parece muy dispuesto a ello.

Estás en una situación de trabajo y tu inmediato superior opina de forma diferente a la tuya.

8. Estás en una reunión y cuando es tu turno de palabra, un compañero no te permite hablar, te interrumpe constantemente.

Alguien con quien estás conversando te da una opinión que tú consideras inadecuada, por ejemplo, respecto al racismo, ecología, machismo, etc.

Observas que tu pareja da muestras (gestos, posturas, caras...) de estar enfadada o preocupada, pero no te dice nada.

Estás en la barra de un bar. El barman está distraído charlando con otro cliente y no te atiende.

Tu jefe se muestra excesivamente crítico con tu labor, sin embargo, manifiesta pocas razones objetivas y muchas interpretaciones erróneas.



Analiza: ¿Hay alguna situación de tu vida parecida a las descritas? Si no, elige alguna situación de las que describiste al principio del libro.

¿Cómo suele ser? Describe todos los detalles.

¿Qué tipo de respuesta asertiva podrías utilizar para cada caso?

¿Cómo podría ser, exactamente, tu respuesta asertiva, con las palabras y frases que más cómodas te resultan?

Una vez definidas las situaciones que la persona quiere ensayar, en una terapia se procedería, normalmente, a realizar el role-playing o ensayo de conducta. Este consiste en escenificar repetidas veces la situación, utilizando para ello al terapeuta, al propio cliente, (que haría de sí mismo, y/o a otros coadyuvantes, que ayudarán a dar mayor realismo a la escena. El cliente representará el papel que suele tener normalmente, introduciendo las recién adquiridas técnicas asertivas; terapeuta y coadyuvantes escenificarán a las

personas con las que el cliente se suele relacionar y que le pueden causar problemas de asertividad. El cliente tiene que haber informado específicamente cómo se comportan esas personas, qué suelen decir, cómo suelen “cortarle”, etc., para que la escena adquiriera el máximo realismo posible. Normalmente, el role-playing se repite varias veces, ya que terapeuta o coadyuvantes irán dando feedback (informándole cómo lo ha hecho) a la persona sobre su conducta y ésta tendrá que ir perfeccionándola a medida que se repiten las escenas.

Muy importante para afianzar bien las respuestas asertivas es analizar exactamente qué **conducta no verbal** tiene que manifestarse en cada caso. En el caso de realizarse un role-playing es donde mejor se puede comprobar y corregir el factor no verbal. Como decíamos en el capítulo 2, la conducta no verbal (forma de mirar, expresión facial, gestos, etc.) es tan importante, si no más, como la verbal y es causa de muchas dificultades de asertividad. Conviene pues, considerarla en cualquier entrenamiento y no menospreciar su importancia.

Otra forma de afianzar mejor las respuestas asertivas es imaginando, de la forma más realista posible, las situaciones que causan temor e imaginarse a sí mismo, a la vez, respondiendo de forma correcta ante esas situaciones. También aquí se tendrán en cuenta las respuestas verbales y las no verbales. Para ello, existen varias técnicas, que tienen entre sí sutiles diferencias formales que ahora no entraremos a describir. Son las denominadas “desensibilización sistemática” si se trata de una verdadera fobia social; “aserción encubierta”, “refuerzo encubierto”, ideadas por eminentes autores como Cautela, Meichenbaum, etc.

En cualquier caso, no basta con aprender “en teoría” las diversas técnicas y tipos de respuesta asertiva que existen. Con ello no se consigue más que frustrarse, porque seguramente, a la hora de ponerlas en la práctica, serán un fracaso completo. Siempre hay que realizar ensayos previos, ya sea escenificando o imaginando la(s) situación(es) que están causando problemas a la persona.



Elige una situación que te cause problemas. Estudia los tipos de respuesta asertiva descritos en la página anterior y las técnicas de comunicación asertiva que relataremos a lo largo del libro.

Elige la o las respuestas asertivas que más apropiadas te parezcan para tu problemática y con las que más cómodo/a te sientas.

Ahora, cierra los ojos y trata de imaginarte una típica escena problemática para ti. Intenta imaginarte: todas las personas participantes, el contexto en el que suele tener lugar la escena: lugar, ruidos, olores..., la hora del día, la oscuridad-claridad, la decoración, etc. Lo importante es que logres imaginarte la escena lo más exactamente posible.

Imagínate, ahora, a ti actuando con una de las técnicas asertivas que has

elegido. Trata de verlo, también, de la manera más realista posible: qué dirías exactamente, qué gestos tendrías, qué expresión de la cara, etc.

Si ves que te sientes cómodo en tu “papel”, repítete la escena unas cuantas veces más e intenta aplicar lo imaginado en un ensayo lo más realista posible. Si te atreves, lánzate a ensayar en la vida real.

Si no te sientes “tú” interpretando esa respuesta asertiva, puede deberse a que tienes que elegir otra respuesta o modificar ligeramente la que habías elegido. Intenta encontrar otra que te vaya mejor. También puede deberse a que la ansiedad que sientes es tan fuerte que no te permite exhibir, ni siquiera mentalmente, la respuesta asertiva. En este caso, deberías de ensayar unas técnicas de relajación.

Lo importante es que encuentres una respuesta asertiva con la que te sientas bien, que no te suponga hacer o decir cosas que no van contigo ni te haga sentir excesivamente forzado.

Hemos visto antes formas generales de respuesta asertiva. Como decíamos, existen, a partir de éstas, muchos otros tipos de respuesta asertiva, adecuadas a diversas situaciones. Hay respuestas más o menos “estereotipadas” para afrontar las críticas, para defenderse ante ataques, para discutir de forma constructiva, para criticar correctamente, para reclamar perjuicios que nos hayan hecho, para realizar peticiones y hasta para comunicar correctamente los sentimientos. Ejemplos de estas respuestas se pueden encontrar en los muchos libros y artículos que se han escrito sobre el tema.

A modo de ejemplo, vamos a describir a continuación un paquete de técnicas que van encaminadas a llevar una discusión de forma asertiva:

5.2.2. Técnicas de asertividad para discusiones

1. Técnica del disco roto

Esta es la técnica más extendida, y la que aparece en todos los libros que se han escrito al respecto.

Consiste en repetir el propio punto de vista una y otra vez, con tranquilidad, sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona.

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre– (Disco roto:) –Tenía que terminar un trabajo y no tenía otro momento. –Pero es que siempre llegamos tarde a todas partes y estoy hartito. (D.R.:) –Es verdad, pero en este caso, sabes que no podía hacer el trabajo en otro momento. –Pero es que siempre, por una causa u otra, eres tú la que nos hace llegar tarde. (D.R.:) –Será verdad, pero te repito que esta vez no tuve otro remedio que terminar el trabajo que tenía pendiente–, etc.

Como se ve, la técnica del disco roto no ataca a la otra persona; es más, hasta le da la razón en ciertos aspectos, pero insiste en repetir su argumento una y otra vez hasta que la otra persona queda convencida o, por lo menos, se da cuenta de que no va a lograr nada más con sus ataques.

2. Banco de niebla

Esta es otra de las técnicas que están más extendidas. También se la llama “técnica de la claudicación simulada”.

Consiste en dar la razón a la persona en lo que se considere puede haber de cierto en sus críticas, pero negándose, a la vez, a entrar en mayores discusiones. Así, se dará un aparente ceder el terreno, sin cederlo realmente, ya que, en el fondo, se deja claro que no se va a cambiar de postura.

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Banco de niebla:) –Sí, es posible que tengas razón. –Claro, como siempre, tienes otras cosas que hacer antes de quedar. (B.N.:) –Pues sí, casi siempre tengo otras cosas que hacer antes. –Pues estoy harto de que por tu culpa siempre lleguemos tarde. (B.N.:) –Ya, es verdad, siempre llegamos tarde.

La persona está demostrando que cambiará si lo estima conveniente, pero no porque el otro se empeñe en ello.

Para esta técnica, es muy importante controlar el tono de voz en el que se emite la respuesta, ya que si se dice de forma dura y tajante o excesivamente despreciativa, puede suscitar agresividad en el interlocutor. El tono debe de ser tranquilo y hasta ligeramente reflexivo, como meditando las palabras que nos dice el otro. (De hecho, quizás conviene realmente meditar sobre si la persona está teniendo razón con su crítica).

3. Aplazamiento asertivo

Esta respuesta es muy útil para personas indecisas y que no tienen una rápida respuesta a mano o para momentos en que nos sentimos abrumados por la situación y no nos sentimos capaces de responder con claridad.

Consiste en aplazar la respuesta que vayamos a dar a la persona que nos ha criticado, hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder correctamente.

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Aplazamiento asertivo:) –Mira, es un tema muy polémico entre nosotros. Si te parece, lo dejamos ahora, que tengo trabajo y lo hablamos con calma mañana ¿vale?

Si la persona insistiera, nosotros debemos insistir por nuestra parte, al estilo del disco roto, en nuestra postura. Si uno no quiere discutir, no hay discusión posible.

4. Técnica para procesar el cambio

Esta técnica es una de mis favoritas. Considero que es muy útil, ya que no suscita agresividad en la otra persona ni incita a defenderse a nadie y ayuda tanto a la persona que la emite como a la que la recibe.

Consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las dos personas. Es como si nos saliéramos del contenido de lo que estamos hablando y nos viéramos “desde fuera”.

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. – Pues no sé porqué lo dices. Llegamos tarde porque tú te empeñaste en grabar el partido de fútbol en vídeo. –¡Pero qué cara tienes! Yo me puse a grabar el partido porque vi que estabas pintándote y no acabas nunca. Además, tú sabes muy bien quién es el que siempre está esperando en la puerta y quién es la que, en el último momento, tiene 400 cosas importantes que hacer (etc.). (Procesamiento del cambio:) –Mira, nos estamos saliendo de la cuestión. Nos vamos a desviar del tema y empezaremos a sacar trapos sucios. O –Estamos los dos muy cansados. Quizás esta discusión no tiene tanta importancia como le estamos dando ¿no crees?

Quizás lo más difícil en una discusión es precisamente lo que propugna esta técnica: ser capaces de mantenernos fríos y darnos cuenta de lo que está ocurriendo. No meternos a saco en contenidos que no nos llevan a ninguna parte, no dejarnos provocar por incitaciones ante las que creemos necesario defendernos. Es mucho más efectivo reflejar objetivamente qué es lo que está ocurriendo y reconocer nuestra parte de culpa (“estamos cansados los dos”), que defender a capa y espada cualquier pequeño ataque que nos envíen.

5. Técnica de ignorar

Esta técnica es parecida a la anterior, aunque en este caso, la responsabilidad recae en la otra persona solamente. Es aplicable cuando vemos a nuestro interlocutor sulfurado e iracundo y tememos que sus críticas terminen en una salva de insultos, sin llegar a tener nosotros la oportunidad de defendernos.

Por ejemplo: –¡Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre! (Ignorar:) –Me parece que estás muy enfadado, así que creo que es mejor hablar de eso luego.

Como en la técnica del Banco de Niebla, en ésta también es muy importante controlar el tono de voz con el que se emite. Un tono despectivo o brusco sólo suscitaría mayor agresividad en el otro, ya de por sí enfadado, porque lo interpretaría como una provocación. Lo mejor es adoptar un tono especialmente amable y comprensivo, respetuoso con el enfado de la persona.

6. Técnica del acuerdo asertivo

Esta técnica se parece algo a la del Banco de Niebla, pero va un poco más allá, ya que no se queda en ceder terreno sin mayores comentarios, sino que deja claro, además, de que una cosa es el error cometido y otra, el hecho de ser buena o mala persona. Es útil en situaciones en las que reconocemos que la otra persona tiene razón al estar enojado, pero no admitimos la forma de decírnoslo.

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Acuerdo asertivo:) –Tienes razón, llegamos tarde por mi culpa. Pero sabes que, normalmente, no suelo ser impuntual.

Esta técnica logra “apaciguar” al interlocutor al admitir el error (si

realmente se ha cometido ¿por qué no admitirlo?), pero separa claramente el “hacer” del “ser”. Si aplicamos varias veces esta respuesta con personas que tienden a generalizar, podremos evitar el ser etiquetados en el futuro. No hay cosa más difícil que quitar una etiqueta que alguien nos haya puesto. Esta técnica va encaminada a prevenir que esto ocurra.

7. Técnica de la pregunta asertiva

Esta técnica es muy antigua; de hecho responde al dicho de “convertir al enemigo en aliado” y es muy útil por eso.

Consiste en “pensar bien” de la persona que nos critica y dar por hecho que su crítica es bienintencionada (independientemente de que realmente lo sea). Como de todo se puede aprender, obligaremos a la persona a que nos dé más información acerca de sus argumentos, para así tener claro a qué se refiere y en qué quiere que cambiemos. (Luego dependerá de nosotros el que cambiemos de hecho o no).

Por ejemplo: –Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Pregunta asertiva:) –¿Qué es exactamente lo que te molesta de mi forma de actuar? O –¿Cómo sugieres que cambie para que no se vuelva a repetir?

Si la persona da respuestas vagas, la obligaremos, por medio de nuestras preguntas, a especificar más. Cuando la crítica es malintencionada y está lanzada al vuelo, sin pensar, la persona pronto se quedará sin argumentos. Mientras que si está fundada en una reflexión, puede que realmente, con sus datos, nos ayude a modificar algo de nuestra conducta. En cualquier caso, esta respuesta rompe los esquemas de nuestro interlocutor, ya que ni nos defendemos ni respondemos con agresividad a su crítica (y, de momento, tampoco cedemos, ya que sólo nos limitamos a preguntar).

En cualquier caso, además de aplicar con soltura las diversas técnicas asertivas para discutir adecuadamente, se hace necesario acordarnos de la recomendación de R. Lombardi: “Si (...) sientes la urgencia de criticar a alguien motivado por el odio o el resentimiento, cierra el pico hasta que tus sentimientos se seren y te permitan criticar afirmativamente, si todavía lo consideras oportuno”.

5.3. Técnicas de reducción de ansiedad

Determinadas situaciones de interacción social provocan en las personas poco asertivas reacciones o respuestas con un nivel muy elevado de ansiedad, de tal manera que en ocasiones pueden incapacitar total o parcialmente al sujeto para emitir la conducta adecuada, por muy aprendidas que tenga las técnicas y muy asimilados los pensamientos alternativos racionales. Si bien rara vez los problemas de asertividad provienen exclusivamente de la ansiedad, cuando la respuesta de tensión es muy elevada, –la persona se queda bloqueada y no puede actuar o bien tiene somatizaciones muy intensas– es preciso trabajar aisladamente esta respuesta antes de que comience a poner en práctica otro tipo de habilidades.

Para reducir la ansiedad de forma física, existen fundamentalmente dos técnicas, complementarias entre sí: la relajación y la respiración.

5.3.1. La relajación

Existen básicamente dos tipos de relajación: la Relajación Progresiva (muscular) de Jacobson y el Entrenamiento Autógeno de Schulz. Aquí solamente pasaremos a describir la técnica de Jacobson. Esta se basa en que relajando diversos grupos musculares se logra relajar también la mente.

La mayoría de la gente desconoce cuáles de sus músculos están habitualmente tensos. Por medio de esta técnica se aprende a identificar los músculos que están más tensos y a distinguir entre la sensación de tensión y relajación profunda.

Si bien no vamos a presentar aquí un manual de relajación, sí describiremos brevemente los grupos musculares que se trabajan en una relajación progresiva. Los cuatro principales son:

- Músculos de la mano, antebrazo y bíceps
- Músculos de la cabeza, cara, cuello. Se presta especial atención a los de la cabeza (cuero cabelludo, orejas, sienes, frente), ya que la mayoría de los músculos implicados en las emociones que crean la ansiedad se encuentran en esta zona.
- Músculos del tórax, región lumbar, estómago y abdomen. El estómago-abdomen es otra zona de importante acumulación de tensiones.

Músculos de los muslos, nalgas, pantorrillas y pies. La relajación de Jacobson consta de dos fases:

- Durante la 1ª fase, la persona aprende a discriminar entre un músculo tenso y el mismo músculo, relajado. Para ello, colocándose tumbado o sentado en una silla, va tensando un músculo específico y, tras 3 o 4 segundos, lo relaja progresivamente para apreciar la diferencia entre la sensación de tensión y la de relajación. Durante esta fase, se aprende a discriminar y localizar aquellos músculos del cuerpo que tiendan a tensarse más en la vida diaria de cada uno.
- En la 2ª fase la persona ya discrimina perfectamente cuándo un músculo está tenso. Sabiendo relajarlo, por lo tanto, no necesitará tensarlo para relajarse, sino que practicará directamente la relajación inducida, sin tensión previa de los distintos músculos.

Aunque pueda parecer muy sencillo, la técnica de la relajación requiere mucha práctica e insistencia hasta tenerla completamente dominada. Remitimos a los lectores a las numerosas cintas y textos que sobre este tema se venden en librerías y centros especializados.

5.3.2. La respiración

Es ésta una técnica muy importante para reducir la ansiedad. Está muy estrechamente ligada a la relajación.

Los resultados de un ejercicio de respiración se aprecian de forma inmediata, pero los efectos profundos no se pondrán de manifiesto hasta después de varios meses de práctica persistente.

Existen muchos tipos de ejercicios respiratorios: desde concentrarse simplemente en sentir el aire que entra y sale, lentamente, de nuestros pulmones,

hasta ejercicios más sofisticados en los que se va respirando alternativamente por una fosa nasal y por la otra. Uno de los ejercicios más utilizados, que es, a su vez, base para otros tipos de respiración, es la llamada **respiración abdominal**. Consiste ésta en utilizar el diafragma en vez de los músculos del tórax para mover el aire que entra y sale de nuestro cuerpo. Para hacernos una idea más precisa, presentamos un ejercicio de inicio a la respiración abdominal:

- Tumbarse en el suelo, doblar las rodillas sin separar las plantas de los pies del suelo y separar los pies unos 20 cm, dirigiéndolos suavemente hacia afuera.

- Explorar el cuerpo en busca de signos de tensión.

- Colocar una mano sobre el abdomen y otra sobre el tórax.

- Tomar aire lenta y profundamente por la nariz, haciéndolo llegar hasta el abdomen, levantando la mano que estaba colocada sobre él. El tórax se moverá sólo un poco a la vez que el abdomen. Si se quiere, para ser más consciente del proceso, se puede, a la vez, oprimir un poco el tórax con la mano que está sobre él.

- Al expulsar el aire, realizar el movimiento contrario: oprimir ligeramente el abdomen y levantar la mano que está colocada sobre el tórax.

- Después de unas cuantas veces realizando el ejercicio de este modo, se puede intentar hacerlo sin colocar las manos. Los movimientos respiratorios deberían de ser: aire entra - abdomen se hincha - aire sale - abdomen se contrae. El tórax debería de permanecer durante este tiempo lo más inerte posible, aunque puede moverse ligeramente. Las respiraciones deben de ser largas, lentas y profundas, si bien cada persona tiene su propio ritmo y no es bueno intentar adaptarse a tiempos previamente fijados.

- Cuando se haya conseguido una regularidad de movimientos respiratorios sin colocar las manos en tórax y abdomen, hay que pasar a inhalar el aire por la nariz y expulsarlo por la boca, con lo cual se relajarán también boca y lengua.

Lo mejor para que estos ejercicios sean efectivos es que se ensayen durante 5-10 minutos una o dos veces al día a lo largo de unas cuantas semanas.

Los ejercicios de respiración y los de relajación se pueden aplicar juntos, intercalando la respiración en medio del ejercicio de relajación, o por separado. Normalmente, no se realiza una relajación sin respiración, pero sí es válido y efectivo una respiración sin relajación, si bien lo más completo es aplicarlo de forma combinada.

Es muy importante que los ejercicios de respiración y relajación se ensayen en ambientes y posturas diversas. Es decir, si siempre los practicamos tumbados, en un ambiente tranquilo y sin ruidos, no sabremos extrapolarlos a situaciones en las que estemos tensos y los necesitemos. Un error que se comete muchas veces es el de creer que realizando ejercicios de relajación/respiración todos los días durante 20 minutos es suficiente para estar relajados en todo momento. Esto es rotundamente falso. Notaremos los beneficios de una relajación o una respiración si las sabemos aplicar in situ, en el momento en el que estemos tensos, es decir, en medio de una conversación, en una reunión, una fiesta, etc. Por lo tanto, es

necesario ensayar la relajación (que, obviamente, deberá de ser muy breve, cosa que sólo se logra con mucho entrenamiento) y la respiración sentados, de pie, andando; en el autobús o en el metro, solos o en compañía, etc. Así, también ensayaremos el relajarnos y respirar de forma disimulada, sin que los demás lo noten.

1 En terapia cognitivo-conductual se trabaja mucho con Autorregistros como instrumento de información y trabajo. Es por ello que aparecen en todas las fases de Reestructuración Cognitiva.

2 Tipos de respuesta asertiva utilizadas por Elena: Respuesta nº 2: asertividad elemental; nº 4: asertividad ascendente; nº 6: asertividad empática; nº 8: asertividad ascendente; nº 10: asertividad subjetiva; nº 12: asertividad positiva.

Demo version limitation, this page not show up.

Demo version limitation, this page not show up.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

1. ASERTIVIDAD Y HABILIDADES SOCIALES

- BENESCH, H. y SCHMAND, W.: Manual de autodefensa comunicativa. Ed. Gustavo Gili.
- CABALLO, V. y (1988): Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Ed. Promolibro, Serie Psicología Aplicada.
- DAVIS, F. (1983): La comunicación no verbal. Ed. Alianza.
- DAVIS, M.; MAC KAY, M. y Otros (1985): Técnicas de autocontrol emocional. Ed. Martínez Roca, Biblioteca de Psicología, Psiquiatría y Salud, Serie Práctica.
- FABREGAS, J. J. y GARCÍA, E. (1988): Técnicas de autocontrol. Ed. Alhambra, Biblioteca de Recursos Didácticos.
- FENSTERHEIM, H. y BAER, J. (1976): No diga sí cuando quiera decir no. Ed. Grijalbo.
- GARCÍA CARBONELL, R. (1981): Todos pueden hablar bien Ed. Edaf.
- GAUGELIN, F. (1982): Saber comunicarse. Ed. Mensajero.
- GIROJO, M. (1980): Cómo vencer la timidez. Ed. Grijalbo.
- PALMER, P. (1991): El monstruo, el ratón y yo. Ed. Promolibro-Cinteco (Técnicas asertivas para niños).
- SMITH, M. J. (1979): Cuando digo no, me siento culpable. Ed. Grijalbo.
- VALLEJO-NÁGERA, J. A. (1990): Aprender a hablar en público hoy. Ed. Planeta.
- WEISINGER, H. (1988): Técnicas para el control del comportamiento agresivo. Ed. Martínez Roca, Biblioteca de Psicología, Psiquiatría y Salud, Serie Práctica.

2. AUTOESTIMA Y OTROS

- ÁLVAREZ, (1992): Para salir del laberinto. Ed. Sal Terrae. AUGER, L. (1990): Ayudarse a sí mismo - una psicoterapia mediante la razón. Ed. Sal Terrae.
- AUGER, L. (1992): Ayudarse a sí mismo aún más. Ed. Sal Terrae.
- BECK, A. T. (1990): Con el amor no basta. Ed. Paidós.
- BECK, A. T. (2003): Prisioneros del odio. Las bases de la ira, la hostilidad y la violencia. Ed. Paidós.
- BONET, J.V. (1994): Sé amigo de ti mismo. Ed. Sal Terrae.
- BRANDEN, N. (1987): Cómo mejorar su autoestima. Ed. Paidós.
- CAUTELA, J. y GORDON, J. (1986): Técnicas de relajación. Ed. Martínez Roca, Biblioteca de Psicología, Psiquiatría y Salud. Serie Práctica.
- DYER, W. y WAYNE, D. (1990): Tus zonas erróneas. Ed. Grijalbo.
- ELLIS, A. (1980): Razón y emoción en psicoterapia. Ed. Desclée De Brouwer, Biblioteca de Psicología.
- FABER, A. y MAZLISH, E. (1997): Cómo hablar para que sus hijos le escuchen y cómo escuchar para que sus hijos le hablen. Ed. Médici.

FÁBREGAS, J. J. y GARCÍA, E. (1988): Técnicas de autocontrol. Ed. Alhambra, Biblioteca de Recursos Didácticos.

MAC KAY, M. y FANNING, P. (1991): Autoestima - Evaluación y mejora. Ed. Martínez Roca, Biblioteca de Psicología, Psiquiatría y Salud, Serie Práctica.

MEICHENBAUM, D. (1985): Manual de inoculación del estrés. Ed. Martínez Roca, Biblioteca de Psicología, Psiquiatría y Salud, Serie Práctica.

MEICHENBAUM, D. y JAREMKO, M.: Prevención y reducción del estrés. Ed. Desclée De Brouwer.



DIRECTORA: OLGA CASTANYER

1. *Relatos para el crecimiento personal*. CARLOS ALEMANY (ED.). (6ª ed.)
2. *La asertividad: expresión de una sana autoestima*. OLGA CASTANYER. (32ª ed.)
3. *Comprendiendo cómo somos. Dimensiones de la personalidad*. A. GIMENO-BAYÓN. (5ª ed.)
4. *Aprendiendo a vivir. Manual contra el aburrimiento y la prisa*. ESPERANZA BORÚS. (5ª ed.)
5. *¿Qué es el narcisismo?* JOSÉ LUIS TRECHERA. (2ª ed.)
6. *Manual práctico de P.N.L. Programación neurolingüística*. RAMIRO J. ÁLVAREZ. (5ª ed.)
7. *El cuerpo vivenciado y analizado*. CARLOS ALEMANY Y VÍCTOR GARCÍA (EDS.)
8. *Manual de Terapia Infantil Gestáltica*. LORETTA ZAIRA CORNEJO PAROLINI. (5ª ed.)
9. *Viajes hacia uno mismo. Diario de un psicoterapeuta en la postmodernidad*. FERNANDO JIMÉNEZ HERNÁNDEZ-PINZÓN. (2ª ed.)
10. *Cuerpo y Psicoanálisis. Por un psicoanálisis más activo*. JEAN SARKISSOFF. (2ª ed.)
11. *Dinámica de grupos. Cincuenta años después*. LUIS LÓPEZ-YARTO ELIZALDE. (7ª ed.)
12. *El eneagrama de nuestras relaciones*. MARIA-ANNE GALLEN - HANS NEIDHARDT. (5ª ed.)
13. *¿Por qué me culpabilizo tanto? Un análisis psicológico de los sentimientos de culpa*. LUIS ZABALEGUI. (3ª ed.)
14. *La relación de ayuda: De Rogers a Carkhuff*. BRUNO GIORDANI. (3ª ed.)
15. *La fantasía como terapia de la personalidad*. F. JIMÉNEZ HERNÁNDEZ-PINZÓN. (2ª ed.)
16. *La homosexualidad: un debate abierto*. JAVIER GAFO (ed.). (3ª ed.)
17. *Diario de un asombro*. ANTONIO GARCÍA RUBIO. (3ª ed.)
18. *Descubre tu perfil de personalidad en el eneagrama*. DON RICHARD RISO. (6ª ed.)
19. *El manantial escondido. La dimensión espiritual de la terapia*. THOMAS HART.
20. *Treinta palabras para la madurez*. JOSÉ ANTONIO GARCÍA-MONGE. (12ª ed.)

21. *Terapia Zen*. DAVID BRAZIER. (2ª ed.)
22. *Sencillamente cuerdo. La espiritualidad de la salud mental*. GERALD MAY.
23. *Aprender de Oriente: Lo cotidiano, lo lento y lo callado*. JUAN MASÍA CLAVEL.
24. *Pensamientos del caminante*. M. Scott Peck.
25. *Cuando el problema es la solución. Aproximación al enfoque estratégico*. RAMIRO J. ÁLVAREZ. (2ª ed.)
26. *Cómo llegar a ser un adulto. Manual sobre la integración psicológica y espiritual*. DAVID RICHÓ. (3ª ed.)
27. *El acompañante desconocido. De cómo lo masculino y lo femenino que hay en cada uno de nosotros afecta a nuestras relaciones*. JOHN A. SANFORD.
28. *Vivir la propia muerte*. STANLEY KELEMAN.
29. *El ciclo de la vida: Una visión sistémica de la familia*. ASCENSIÓN BELART - MARÍA FERRER. (3ª ed.)
30. *Yo, limitado. Pistas para descubrir y comprender nuestras minusvalías*. MIGUEL ÁNGEL CONESA FERRER.
31. *Lograr buenas notas con apenas ansiedad. Guía básica para sobrevivir a los exámenes*. KEVIN FLANAGAN.
32. *Alí Babá y los cuarenta ladrones. Cómo volverse verdaderamente rico*. VERENA KAST.
33. *Cuando el amor se encuentra con el miedo*. DAVID RICHÓ. (3ª ed.)
34. *Anhelos del corazón. Integración psicológica y espiritualidad*. WILKIE AU - NOREEN CANNON. (2ª ed.)
35. *Vivir y morir conscientemente*. IOSU CABODEVILLA. (4ª ed.)
36. *Para comprender la adicción al juego*. MARÍA PRIETO URSÚA.
37. *Psicoterapia psicodramática individual*. TEODORO HERRANZ CASTILLO.
38. *El comer emocional*. EDWARD ABRAMSON. (2ª ed.)
39. *Crecer en intimidad. Guía para mejorar las relaciones interpersonales*. JOHN AMODEO - KRIS WENTWORTH. (2ª ed.)
40. *Diario de una maestra y de sus cuarenta alumnos*. ISABEL AGÜERA ESPEJO-SAAVEDRA.
41. *Valórate por la felicidad que alcances*. XAVIER MORENO LARA.
42. *Pensándolo bien... Guía práctica para asomarse a la realidad*. RAMIRO J. ÁLVAREZ.
43. *Límites, fronteras y relaciones. Cómo conocerse, protegerse y disfrutar de uno mismo*. CHARLES L. WHITFIELD.
44. *Humanizar el encuentro con el sufrimiento*. JOSÉ CARLOS BERMEJO.
45. *Para que la vida te sorprenda*. MATILDE DE TORRES. (2ª ed.)
46. *El Buda que siente y padece. Psicología budista sobre el carácter, la adversidad y la pasión*. DAVID BRAZIER.
47. *Hijos que no se van. La dificultad de abandonar el hogar*. JORGE BARRACA.

48. *Palabras para una vida con sentido*. M^a. ÁNGELES NOBLEJAS. (2^a ed.)
49. *Cómo llevarnos bien con nuestros deseos*. PHILIP SHELDRAKE.
50. *Cómo no hacer el tonto por la vida. Puesta a punto práctica del altruismo*. LUIS CENCILLO. (2^a ed.)
51. *Emociones: Una guía interna. Cuáles sigo y cuáles no*. LESLIE S. GREENBERG. (3^a ed.)
52. *Éxito y fracaso. Cómo vivirlos con acierto*. AMADO RAMÍREZ VILLAFÁÑEZ.
53. *Desarrollo de la armonía interior. La construcción de una personalidad positiva*. JUAN ANTONIO BERNAD.
54. *Introducción al Role-Playing pedagógico*. PABLO POBLACIÓN KNAPPE Y ELISA LÓPEZ BARBERÁ.
55. *Cartas a Pedro. Guía para un psicoterapeuta que empieza*. LORETTA CORNEJO. (3^a ed.)
56. *El guión de vida*. JOSÉ LUIS MARTORELL. (2^a ed.)
57. *Somos lo mejor que tenemos*. ISABEL AGÜERA ESPEJO-SAAVEDRA.
58. *El niño que seguía la barca. Intervenciones sistémicas sobre los juegos familiares*. GIULIANA PRATA; MARIA VIGNATO Y SUSANA BULLRICH.
59. *Amor y traición*. JOHN AMODEO.
60. *El amor. Una visión somática*. STANLEY KELEMAN.
61. *A la búsqueda de nuestro genio interior: Cómo cultivarlo y a dónde nos guía*. KEVIN FLANAGAN. (2^a ed.)
62. *A corazón abierto. Confesiones de un psicoterapeuta*. F. JIMÉNEZ HERNÁNDEZ-PINZÓN.
63. *En vísperas de morir. Psicología, espiritualidad y crecimiento personal*. IOSU CABODEVILLA ERASO.
64. *¿Por qué no logro ser asertivo?* OLGA CASTANYER Y ESTELA ORTEGA. (7^a ed.)
65. *El diario íntimo: buceando hacia el yo profundo*. JOSÉ-VICENTE BONET, S.J. (2^a ed.)
66. *Caminos sapienciales de Oriente*. JUAN MASIÁ.
67. *Superar la ansiedad y el miedo. Un programa paso a paso*. PEDRO MORENO. (9^a ed.)
68. *El matrimonio como desafío. Destrezas para vivirlo en plenitud*. KATHLEEN R. FISCHER y THOMAS N. HART.
69. *La posada de los peregrinos. Una aproximación al Arte de Vivir*. ESPERANZA BORÚS.
70. *Realizarse mediante la magia de las coincidencias. Práctica de la sincronicidad mediante los cuentos*. JEAN-PASCAL DEBAILLEUL y CATHERINE FOURGEAU.
71. *Psicoanálisis para educar mejor*. FERNANDO JIMÉNEZ HERNÁNDEZ-PINZÓN.

72. *Desde mi ventana. Pensamientos de autoliberación.* PEDRO MIGUEL LAMET.
73. *En busca de la sonrisa perdida. La psicoterapia y la revelación del ser.* JEAN SARKISSOFF.
74. *La pareja y la comunicación. La importancia del diálogo para la plenitud y la longevidad de la pareja. Casos y reflexiones.* PATRICE CUDICIO y CATHERINE CUDICIO.
75. *Ante la enfermedad de Alzheimer. Pistas para cuidadores y familiares.* MARGA NIETO CARRERO. (2ª ed.)
76. *Me comunico... Luego existo. Una historia de encuentros y desencuentros.* JESÚS DE LA GÁNDARA MARTÍN.
77. *La nueva sofrología. Guía práctica para todos.* CLAUDE IMBERT.
78. *Cuando el silencio habla.* MATILDE DE TORRES VILLAGRÁ. (2ª ed.)
79. *Atajos de sabiduría.* CARLOS DÍAZ.
80. *¿Qué nos humaniza? ¿Qué nos deshumaniza? Ensayo de una ética desde la psicología.* RAMÓN ROSAL CORTÉS.
81. *Más allá del individualismo.* RAFAEL REDONDO.
82. *La terapia centrada en la persona hoy. Nuevos avances en la teoría y en la práctica.* DAVE MEARNES y BRIAN THORNE.
83. *La técnica de los movimientos oculares. La promesa potencial de un nuevo avance psicoterapéutico.* FRED FRIEDBERG. INTRODUCCIÓN A LA EDICIÓN ESPAÑOLA POR RAMIRO J. ÁLVAREZ
84. *No seas tu peor enemigo... ¡...Cuando puedes ser tu mejor amigo!* ANN-M. MCMAHON.
85. *La memoria corporal. Bases teóricas de la diafreoterapia.* LUZ CASASNOVAS SUSANNA. (2ª ed.)
86. *Atrapando la felicidad con redes pequeñas.* IGNACIO BERCIANO PÉREZ. CON LA COLABORACIÓN DE ITZIAR BARRENENGOA. (2ª ed.)
87. *C.G. Jung. Vida, obra y psicoterapia.* M. PILAR QUIROGA MÉNDEZ.
88. *Crece en grupo. Una aproximación desde el enfoque centrado en la persona.* TOMEU BARCELÓ. (2ª ed.)
89. *Automanejo emocional. Pautas para la intervención cognitiva con grupos.* ALEJANDRO BELLO GÓMEZ, ANTONIO CREGO DÍAZ.
90. *La magia de la metáfora. 77 relatos breves para educadores, formadores y pensadores.* NICK OWEN.
91. *Cómo volverse enfermo mental.* José Luís Pío Abreu.
92. *Psicoterapia y espiritualidad. La integración de la dimensión espiritual en la práctica terapéutica.* AGNETA SCHREURS.
93. *Fluir en la adversidad.* AMADO RAMÍREZ VILLAFÁÑEZ.
94. *La psicología del soltero: Entre el mito y la realidad.* JUAN ANTONIO BERNAD.

95. *Un corazón auténtico. Un camino de ocho tramos hacia un amor en la madurez.* JOHN AMODEO.
96. *Luz, más luz. Lecciones de filosofía vital de un psiquiatra.* BENITO PERAL. (2ª ed.)
97. *Tratado de la insoportabilidad, la envidia y otras "virtudes" humanas.* LUIS RAIMUNDO GUERRA. (2ª ed.)
98. *Crecimiento personal: Aportaciones de Oriente y Occidente.* MÓNICA RODRÍGUEZ-ZAFRA (ED.).
99. *El futuro se decide antes de nacer. La terapia de la vida intrauterina.* CLAUDE IMBERT. (2ª ed.)
100. *Cuando lo perfecto no es suficiente. Estrategias para hacer frente al perfeccionismo.* MARTIN M. ANTONY - RICHARD P. SWINSON. (2ª ed.)
101. *Los personajes en tu interior. Amigándote con tus emociones más profundas.* JOY CLOUG.
102. *La conquista del propio respeto. Manual de responsabilidad personal.* THOM RUTLEDGE.
103. *El pico del Quetzal. Sencillas conversaciones para restablecer la esperanza en el futuro.* MARGARET J. WHEATLEY.
104. *Dominar las crisis de ansiedad. Una guía para pacientes.* PEDRO MORENO, JULIO C. MARTÍN. (9ª ed.)
105. *El tiempo regalado. La madurez como desafío.* IRENE ESTRADA ENA.
106. *Enseñar a convivir no es tan difícil. Para quienes no saben qué hacer con sus hijos, o con sus alumnos.* MANUEL SEGURA MORALES. (12ª ed.)
107. *Encrucijada emocional. Miedo (ansiedad), tristeza (depresión), rabia (violencia), alegría (euforia).* KARMELO BIZKARRA. (4ª ed.)
108. *Vencer la depresión. Técnicas psicológicas que te ayudarán.* MARISA BOSQUED.
109. *Cuando me encuentro con el capitán Garfio... (no) me engancho. La práctica en psicoterapia gestalt.* ÁNGELES MARTÍN Y CARMEN VÁZQUEZ.
110. *La mente o la vida. Una aproximación a la Terapia de Aceptación y Compromiso.* JORGE BARRACA MAIRAL. (2ª ed.)
111. *¡Deja de controlarme! Qué hacer cuando la persona a la que queremos ejerce un dominio excesivo sobre nosotros.* RICHARD J. STENACK.
112. *Responde a tu llamada. Una guía para la realización de nuestro objetivo vital más profundo.* JOHN P. SCHUSTER.
113. *Terapia meditativa. Un proceso de curación desde nuestro interior.* MICHAEL L. EMMONS, PH.D. Y JANET EMMONS, M.S.
114. *El espíritu de organizarse. Destrezas para encontrar el significado a sus tareas.* PAMELA KRISTAN.
115. *Adelgazar: el esfuerzo posible. Un sistema gradual para superar la obesidad.* A. CÓZAR.

116. *Creecer en la crisis. Cómo recuperar el equilibrio perdido.* ALEJANDRO ROCAMORA. (2ª ed.)
117. *Rabia sana. Cómo ayudar a niños y adolescentes a manejar su rabia.* BERNARD GOLDEN, (2ª ed.)
118. *Manipuladores cotidianos. Manual de supervivencia.* JUAN CARLOS VICENTE CASADO.
119. *Manejar y superar el estrés. Cómo alcanzar una vida más equilibrada.* ANN WILLIAMSON.
120. *La integración de la terapia experiencial y la terapia breve. Un manual para terapeutas y consejeros.* BALAJAISON.
121. *Este no es un libro de autoayuda. Tratado de la suerte, el amor y la felicidad.* LUIS RAIMUNDO GUERRA.
122. *Psiquiatría para el no iniciado.* RAFA EUBA. (2ª ed.)
123. *El poder curativo del ayuno. Recuperando un camino olvidado hacia la salud.* KARMELO BIZKARRA. (3ª ed.)
124. *Vivir lo que somos. Cuatro actitudes y un camino.* ENRIQUE MARTÍNEZ LOZANO. (4ª ed.)
125. *La espiritualidad en el final de la vida. Una inmersión en las fronteras de la ciencia.* IOSU CABODEVILLA ERASO. (2ª ed.)
126. *Regreso a la conciencia.* AMADO RAMÍREZ.
127. *Las constelaciones familiares. En resonancia con la vida.* PETER BOURQUIN. (7ª ed.)
128. *El libro del éxito para vagos. Descubra lo que realmente quiere y cómo conseguirlo sin estrés.* THOMAS HOHENSEE.
129. *Yo no valgo menos. Sugerencias cognitivo- humanistas para afrontar la culpa y la vergüenza.* OLGA CASTANYER. (2ª ed.)
130. *Manual de Terapia Gestáltica aplicada a los adolescentes.* LORETTA CORNEJO. (3ª ed.)
131. *¿Para qué sirve el cerebro? Manual para principiantes.* JAVIER TIRAPU. (2ª ed.)
132. *Esos seres inquietos. Claves para combatir la ansiedad y las obsesiones.* AMADO RAMÍREZ VILLAFÁÑEZ.

Serie MAIOR

1. *Anatomía Emocional. La estructura de la experiencia somática* STANLEY KELEMAN. (8ª ed.)
2. *La experiencia somática. Formación de un yo personal.* STANLEY KELEMAN. (2ª ed.)
3. *Psicoanálisis y análisis corporal de la relación.* ANDRÉ LAPIERRE.
4. *Psicodrama. Teoría y práctica.* JOSÉ AGUSTÍN RAMÍREZ. (3ª ed.)
5. *14 Aprendizajes vitales.* CARLOS ALEMANY (ED.). (13ª ed.)

6. *Psique y Soma. Terapia bioenergética.* JOSÉ AGUSTÍN RAMÍREZ.
7. *Creceer bebiendo del propio pozo. Taller de crecimiento personal.* CARLOS RAFAEL CABARRÚS, S.J. (11ª ed.)
8. *Las voces del cuerpo. Respiración, sonido y movimiento en el proceso terapéutico.* CAROLYN J. BRADDOCK.
9. *Para ser uno mismo. De la opacidad a la transparencia.* JuAN MASIÁ CLAVEL
10. *Vivencias desde el Enneagrama.* MAITE MELENDO. (3ª ed.)
11. *Codependencia. La dependencia controladora. La dependencia sumisa.* DOROTHY MAY.
12. *Cuaderno de Bitácora, para acompañar caminantes. Guía psico-histórico-espiritual.* CARLOS RAFAEL CABARRÚS. (5ª ed.)
13. *Del ¡viva los novios! al ¡ya no te aguanto! Para el comienzo de una relación en pareja y una convivencia más inteligente.* EUSEBIO LÓPEZ. (2ª ed.)
14. *La vida maestra. El cotidiano como proceso de realización personal.* JOSÉ MARÍA TORO.
15. *Los registros del deseo. Del afecto, el amor y otras pasiones.* CARLOS DOMÍNGUEZ MORANO. (2ª ed.)
16. *Psicoterapia integradora humanista. Manual para el tratamiento de 33 problemas psicosensoriales, cognitivos y emocionales.* ANA GIMENO-BAYÓN Y RAMÓN ROSAL.
17. *Deja que tu cuerpo interprete tus sueños.* EUGENE T. GENDLIN. (2ª ed.)
18. *Cómo afrontar los desafíos de la vida.* CHRIS L. KLEINKE.
19. *El valor terapéutico del humor.* ÁNGEL RZ. IDÍGORAS (ED.). (3ª ed.)
20. *Aumenta tu creatividad mental en ocho días.* RON DALRYMPLE, PH.D., F.R.C.
21. *El hombre, la razón y el instinto.* JOSÉ Mª PORTA TOVAR.
22. *Guía práctica del trastorno obsesivo compulsivo (TOC). Pistas para su liberación.* BRUCE M. HYMAN Y CHERRY PEDRICK.
23. *La comunidad terapéutica y las adicciones Teoría, Modelo y Método.* GEORGE DE LEON.
24. *El humor y el bienestar en las intervenciones clínicas.* WALEED A. SALAMEH Y WILLIAM F. FRY.
25. *El manejo de la agresividad. Manual de tratamiento completo para profesionales.* HOWARD KASSINOVE Y RAYMOND CHIP TAFRATE.
26. *Agujeros negros de la mente. Claves de salud psíquica.* JOSÉ L. TRECHERA.
27. *Cuerpo, cultura y educación.* JORDI PLANELLA RIBERA.
28. *Reír y aprender. 95 técnicas para emplear el humor en la formación.* DONI TAMBLYN.
29. *Manual práctico de psicoterapia gestalt.* ÁNGELES MARTÍN. (6ª ed.)
30. *Más magia de la metáfora. Relatos de sabiduría para aquellas personas que tengan a su cargo la tarea de Liderar, Influenciar y Motivar.* NICK OWEN

31. *Pensar bien - Sentirse bien. Manual práctico de terapia cognitivo-conductual para niños y adolescentes.* PAUL STALLARD.

32. *Ansiedad y sobreactivación. Guía práctica de entrenamiento en control respiratorio.* PABLO RODRÍGUEZ CORREA.